



**DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL DEL BANANO:  
SANTA MARTA-FRANCFORT SEGÚN INCOTERMS EX – W,  
FOB, DDP**

**MARGARITA POSADA ROCHA  
OSCAR PERALTA FIGUEROA**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SANTA MARTA  
1999**

**DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL DEL BANANO:  
SANTA MARTA-FRANCFORT SEGÚN INCOTERMS EX – W,  
FOB, DDP**

**MARGARITA POSADA ROCHA  
OSCAR PERALTA FIGUEROA**

**Trabajo presentado como requisito para optar al título de  
economista con énfasis en comercio exterior**

**Director  
RIGO MURGAS GUERRA  
Economísta**

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMIA  
SANTA MARTA  
1999**

EE  
00186

024715

### **DEDICO A:**

**DIOS Padre, Jesucristo y al Espíritu Santo**, que con la deidad de la fuerza de su amor me cubrieron, me dieron la sabiduría y las fuerzas para poder llegar a un final victorioso lleno de gozo y agradecimientos, por sus grandes misericordias para alcanzar este logro anhelado.

A mi madre **NORMA MARÍA**, a quien le doy gracias por su apoyo, paciencia, en el final de este logro, por haber estado conmigo en todos los momentos de mi vida, dándome siempre lo mejor de sí, entregando su amor, su comprensión y apoyo incondicional.

A mis hermanos: **AMBROSIO RAFAEL, INES CECILIA Y VICTOR ENRIQUE**, contando con ellos en toda circunstancia pasada en este proceso de mi meta, tanto material como espiritual.

A mi cuñada **ADELA**.

A mis preciosos sobrinos: **DAVID DANIEL Y NATALIA ANDREA**.

A mi tío y padre: **RAFAEL POSADA LINERO**

A mi tía **ROSALBA ROCHA CASTELLANOS.**

A mi abuela **BEATRIZ MACCHI C.**

A la familia **GUERRERO PEÑALOZA, POLO VEGA.**

A mi amiga, madre y hermana **NEIFI RODRIGUEZ AMELL**

**MARGARITA**



## **DEDICO A:**

**DIOS Padre**, que nos dio el don traernos a este mundo, dándonos la fe en creer en el éxito. Éxito en la realización progresiva de un gran sueño.

A mi esposa **ROSAURA OROZCO S**, porque siempre me apoyó en todos los momentos, tanto de crisis como de felicidad brindándome amor, humildad y comprensión.

A mis hijas **YOBELIS, EUCARIS Y ROSAURA PATRICIA**, apoyándome con ese amor tierno que brinda un hijo.

A mis padres: **MÁXIMO PERALTA Y ALICIA FIGUEROA**, por haberme traído a este mundo y creer en mí. Gracias por ese amor que me han dado.

A mis hermanos.

A mis suegros: **ALFONSO OROZCO Y NILZA SANTAMARIA**, por su amor que me han brindado.

A mis cuñados: **ALFONSO Y PATRICIA OROZCO.**

**OSCAR**

## **AGRADECIMIENTOS**

Los autores desean expresar sus más sinceros agradecimientos a las personas y entidades que prestaron su desinteresada colaboración para que éste trabajo llegara a su feliz término:

**RIGO MURGAS GUERRA Econ.**, Director Memoria de Grado.

**CARLOS PADILLA CANTILLO Econ.**, Jurado del presente trabajo.

**TELESFORO MONTERO Econ.**, Jurado del presente trabajo.

**JAVIER MORRON I. I.**

**ORANGEL NORIEGA Econ.**

**MÓNICA GONZALEZ**, Estudiante de Ing. De Sistemas

**MARIA ANGELIZA SMITH**, Estudiante de Ing. De Sistemas

**MIRYAM DUQUE VIVAS**, estudiante de Psicología Social Comunitaria

**JAIME LARGE MACCHI AD. EMP.**

**JOVANI HINCAPIE QUINTERO, Com. Ext.**

El **Cuerpo Docente** de la Facultad de Ciencias Económicas Programa de Economía, por su contribución en la formación profesional y académica.

**UNIVERSIDAD DEL MAGDALENA**

A todas aquellas personas y entidades que de una u otra manera contribuyeron para la realización de esta investigación.

**LOS AUTORES**

## **CONTENIDO**

	<b>Pag</b>
<b>0. INTRODUCCION</b>	
0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
0.2 ESTADO DEL DESARROLLO	5
0.3 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN	8
0.4 OBJETIVO GENERAL	9
0.4.1 Objetivos específicos	9
0.5 DISEÑO METODOLOGICO	10
0.5.1 Selección y medición de las variables de análisis	10
0.5.2 Determinación del universo geográfico y temporal	12
0.5.3 Forma de observar la población	12
0.5.4 Técnicas o instrumentos a utilizar para la recolección de la información	13
0.6 HIPOTESIS	13
0.7 LIMITACIONES	14
<b>1. MARCO TEORICO CONCEPTUAL</b>	<b>15</b>
1.1 RESTRICCIONES DE LA UNION EUROPEA	17

1.2 DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL (DFI)	17
1.2.1 Terminales de carga de la DFI	20
1.2.2 Puertos	21
1.2.3 Relacionado con el transporte interno	22
1.2.4 Relacionado con el transporte internacional	23
1.3 TRANSPORTE MARITIMO	23
1.3.1 Servicios y tarifa de transporte	24
1.3.1.1 Servicios	24
1.3.1.2 Tarifa de transporte marítimo	26
1.3.2 Seguro de transporte	27
1.4 EMBALAJE EN LA DFI	27
1.5 FUNCIONAMIENTO DE LA PLANTA EMPACADORA DE BANANO	28
1.5.1 Cable de desmane	31
1.5.2 Tanque de desmane	33
1.5.3 Sistema de transporte	33
1.5.4 Equipo para seleccionar	33
1.5.5 Tanque de desleche	35
1.5.6 Sistema de retorno de fruta de reSelección	35
1.5.7 Bascula y mesa	37
1.5.8 Empaque de la fruta	37
1.5.9 Transportadora de cartón	37
1.5.10 Transporte de fruta paletizada	37
1.5.11 Cartonera	38
1.6 SISTEMA DE LICENCIAS Y CUOTAS	38



1.7 COOPERACION PARA EL DESARROLLO	39
1.8 COMERCIO	40
1.9 COMERCIO INTERNACIONAL	41
1.10 EXPORTACION	41
1.10.1 Exportación definitiva	42
1.11 SEGMENTACION DEL MERCADO	42
1.12 COTIZACIÓN QUE INDICA LUGAR DE ENTRADA	43
1.12.1 EX – WORK (lugar de origen o en fábrica)	44
1.12.2 FOB ( libre a bordo)	44
1.12.3 CIF (puerto designado al destino)	45
1.12.4 DDP (entrega derechos pagados)	45
2. SITUACION ACTUAL EN EL SECTOR BANANERO	47
2.1 RESULTADO DE LAS ENCUESTAS	48
2.1.1 Capacidad de producción	48
2.1.2 Falta de recursos económicos	49
2.1.3 Falta de capacitación	49
2.2 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES BANANERAS POR EL PUERTO DE SANTA MARTA	49
2.3 CANTIDAD DE LAS EXPORTACIONES	51
2.4 CARACTERISTICAS DEL BANANO DE EXPORTACION	51
2.4.1 Características de calidad	52
2.4.1.1 Calidad preventiva	52
2.4.1.2 Calidad selectiva	53
2.4.2 Material de empaque	54

2.5	ANALISIS DE LA DFI EN LAS EXPORTACIONES BANANERAS	54
2.6	VALOR TOTAL DEL UNA EXPORTACION BANANERA CON SUS CUOTAS REALES BAJO UNA COTIZACION DDP (entrega derechos pagados)	61
2.7	EJEMPLO DE UN PRODUCTO FACIL DE EXPORTAR CON DDP	67
3.	PROPUESTA	69
3.1	OPCIONES DE MEJORAMIENTO	70
3.1.1	Capacitación	70
3.1.2	Incentivos fiscales	72
3.1.2.1	Certificado de reembolso tributario (CERT)	72
3.1.2.2	Incentivos indirectos	73
3.1.3	Incentivos arancelarios	73
3.1.3.1	Gravámenes a las exportaciones	73
3.1.3.2	Sistemas especiales PLAN VALLEJO	73
3.1.3.3	Zonas francas industriales y comerciales	74
3.1.4	Incentivos financieros	75
3.1.4.1	Banco de comercio exterior (BANCOLDEX)	75
3.1.4.2	Banco de la República y el IFI	76
3.1.4.3	Leasing internacional	76
3.1.4.4	Seguro de credito	76
3.1.5	Incentivos cambiarios	77
3.1.6	Sociedades de comercialización internacional	77
3.1.7	Sistema de información y promoción de las exportaciones	78
3.2	LO QUE SE REQUIERE PARA UNA EXPORTACIÓN	80

3.3 PASOS PARA REALIZAR UNA EXPORTACIÓN	81
3.3.1 Estudio del mercado y la demanda potencial	81
3.3.2 Remisión de factura proforma	83
3.3.3 Aceptación de las condiciones	83
3.3.4 Confirmación de la carta de crédito	84
3.3.5 Contratación del transporte	84
3.3.6 Certificación del origen de la mercancía	84
3.3.7 Compra y diligenciamiento del documento de exportación	85
3.3.8 Presentación de la declaración de la exportación	85
3.3.9 Pago de la exportación	86
3.4 CAPACIDAD DE PRODUCCION	87
4. CONCLUSIONES	89
5. RECOMENDACIONES	92
BIBLIOGRAFIA	93
ANEXOS	95

## LISTA DE CUADROS

	pág
Cuadro 1. Porción geográfica, variable, indicadores y cuantificadores	10
Cuadro 2. Fletes marítimos hacia la Comunidad Económica Europea	26
Cuadro 3. Tasa de seguro de transporte en el mercado europeo	27
Cuadro 4. Valor de las exportaciones por el puerto de Santa Marta (en miles de dolares) según mercado de destino durante enero – diciembre 1.997 – 1.998 (no incluye café)	50
Cuadro 5. Cantidad de banano exportado por el puerto de Santa Marta durante 1.993 – 1.998 (toneladas)	51
Cuadro 6. Costos y gastos según INCOTERMS	56
Cuadro 7. Costos y gastos según INCOTERMS	57
Cuadro 8. Costos y gastos según INCOTERMS	58
Cuadro 9. Matriz de costo y tiempo en el país exportador	62
Cuadro 10. Matriz de costo y tiempo en el transito internacional	63
Cuadro 11. Matriz de costo y tiempo en el país importador	64
Cuadro 12. Valor de una caja de banano de 18.14 Kg. por medio de la cotización de DDP (entrega con derechos pagados)	65
Cuadro 13. Incentivos a las exportaciones	79

## LISTA DE FIGURAS

	Pág
Figura 1. Planta empacadora	30
Figura 2. Cable de desmane	32
Figura 3. Equipo para seleccionar	34
Figura 4. Sistema de retorno de fruta de reSelección	36
Figura 5. Diagrama explicativo de la DFI en cada uno de sus pasos de cotización	46



## 0. INTRODUCCION

Las empresas que se mueven en el negocio de Comercio Internacional del Banano en los países tercermundistas están urgidas de poner prácticas y estrategias de D.F.I. que compensen sus esfuerzos con resultados a mediano y a corto plazo. La **Distribución Física Internacional** de productos como sistema es algo muy complejo. Lleva consigo operaciones que de no ser resueltas a tiempo representan un freno para las actividades de comercio exterior.

Para ello, tanto pequeño como grandes productores de banano utilizan diferentes formas de exportar y comercializar su producto, recurriendo en la mayoría de los casos a empresas encargadas de brindar éste servicio, como son las grandes multinacionales representadas principalmente por DOLE, CHIQUITA, UNIBAN y otras.

La **Distribución Física Internacional** forma parte de todo el andamiaje relacionado con cualquier tipo de exportación, ya que por medio de ésta se puede determinar los costos que intervienen en cada una de los procesos del



producto comenzando desde la producción hasta el momento en que es entregado al consumidor final, que muchos casos es la empresa que compra el producto a gran escala para luego distribuirlo en los diferentes compradores. (1)

El presente trabajo tiene como finalidad primordial hacer un análisis de la **Distribución Física Internacional** tomando como ejemplo el caso del banano, ya que es una de las principales fuentes de ingreso de la región de Santa Marta, y sobre todo porque su producción está destinada a la exportación.

El modelo que se aplica para hacer el análisis de la **Distribución Física Internacional** puede ser utilizado para cualquier producto que se quiera exportar, puesto que pueden ser utilizadas como guía todas las variables que en él intervienen. Se hará un análisis de las diferentes formas de comercializar un producto para la exportación, ya sean EX – WORK, FOB, CIF o DDP. Para completar el análisis de la **Distribución Física Internacional** se toma como destino de exportación a la comunidad Europea principalmente al puerto de Francfort (Alemania), debido a que este es uno de los principales compradores de banano procedente de Colombia.

## **0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La actividad bananera ha sido considerada como la principal fuente de ingresos y divisas para las zonas productoras de banano de Santa Marta, y en el Urabá antioqueño.

A principios de la década de los 90' y casi hasta la fecha se ha dado una crisis motivada por ciertas limitaciones impuestas principalmente por la Comunidad Europea. A esto hay que sumarle la alta oferta internacional de la fruta, lo cual ha conllevado a una reducción significativa en los precios pagados por caja de banano.

En Colombia, en el caso específico del banano, existe una inadecuada distribución física del mismo, ya que empresarios locales desconocen tal vez, la metodología para poder analizar los verdaderos componentes de costos y tiempos tanto directos como indirectos en cada una de las porciones geográficas en que se desenvuelve el comercio internacional de productos y que se convierten a la vez, en un serio obstáculo para alcanzar niveles de competitividad adecuados.

El desconocimiento de los productos bananeros de la Zona Bananera de Santa Marta en cuanto a la D.F.I. se debe principalmente a que desde los inicios de la actividad comercial del banano para exportación las grandes multinacionales le han comprado el producto a los productores de esta zona,

realizando ellos toda la logística y el manejo de la fruta hasta el puerto de desembarque.

El empresario colombiano, especialmente el exportador de banano, no maneja eficientemente los términos de cotización internacional (INCOTERMS), ya que en la mayoría de los casos, se dedican a vender Libre a Bordo (FOB), sin saber siquiera si negociando en otro término como entrega con Derechos Pagados (DDP) por ejemplo estarían maximizando sus utilidades.

Otros de los graves problemas del exportador nacional en el caso del banano, tiene que ver con las continuas fluctuaciones del precio del producto en el mercado internacional, así como también, las medidas arancelarias y las cuotas impuestas por los principales compradores en el ámbito internacional.

A todo esto hay que agregarle el desconocimiento de muchos productores bananeros en todo lo relacionado con el proceso de la Distribución Física Internacional.



## 0.2 ESTADO DEL DESARROLLO

La contenedorización permite el acarreo de carga unitarizada como una unidad de carga indivisible, segura e inviolable de carga que sólo se almacena, moviliza, apila, amarra, etc. y que se llena, vacía y estiba en el lugar de origen y de destino del embarque respectivamente.

La contenedorización es un método de **Distribución Física Internacional** que utiliza una unidad de transporte llamada contenedor, lo cual permite el transporte unimodal (ferroviario, carretero, acuático o aéreo) o combinado. Este último se convertirá en un modo multimodal de transporte después que el Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte multimodal de mercancías entra en vigencia.

A partir del Congreso Mundial del Automóvil que tuvo lugar en Roma en 1.932, donde se presentó un dispositivo al que se dio el nombre de "Marco". La idea fue evolucionando hasta los años 50', como resultado del transporte masivo unitarizado que llevó a cabo el ejército de Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Los contenedores CONEX adquirieron gran importancia al comienzo de la década de los años 50'. En 1.952, a la compañía estadounidense de transporte carretero Malcom McLean se le ocurrió separar sus remolques de la unidad de tracción de sus camiones para poder utilizar los primeros como una especie de contenedor. Años más tarde, en 1.956, zarpó de Nueva York hacia Houston el primer buque portacontenedores. En los años 60' se inició la tendencia hacia la

estandarización, debido a la necesidad de adoptar normas técnicas para lograr su reconocimiento por parte de los distintos modos de transporte. Un comité de la ISO(TC104) definió los distintos modelos de contenedores (10, 20, 30, o 40 pies de largo por 8 pies de alto por 8 pies de ancho). No obstante, sólo hasta 1.966, con la aparición del primer buque portacontenedores, el American Racer de la línea naviera United States Lines, vino a generalizarse el empleo de contenedores en Europa. En 1.956 inició labores la hoy bien conocida compañía Sealand. Finalmente, desde los años 60' la utilización de contenedores en el transporte de superficie y aéreo ha experimentado un desarrollo cada vez mayor. Tanto la ISO como la IATA han estado fomentando la mayor utilización de contenedores estandarizados para el transporte aéreo y de superficie. (9)

Debido a que la Distribución Física Internacional es un proceso nuevo, sus antecedentes no se remontan a años anteriores a la década de los 70' y a la poca información que se tiene en sí del tema en estudio. Desde finales de los años setenta surgió una creciente necesidad, especialmente en los países en desarrollo, en buscar nuevos enfoques para lograr mayor competitividad en las importaciones y exportaciones de sus productos. Hoy en la década de los 90', la creciente internacionalización de la economía mundial plantea problemas y limitaciones adicionales a los numerosos países en desarrollo para el logro de la mayor competitividad en sus exportaciones e importaciones. (9)

Día a día crecen más los afanes por parte de los agentes económicos, en cuanto a productos más competitivos. Pero así mismo crecen más las limitaciones para el logro de éstos objetivos en materia de comercio internacional, más específicamente en el transporte de cargas. La necesidad de replantear los enfoques y las estrategias que a nivel macroeconómico existen, sólo es posible mediante la **Distribución Física Internacional**, que se presenta como una alternativa que facilita la gestión internacional y puede garantizar unos resultados óptimos para quienes emplean sus técnicas, siendo su principal objetivo suministrar un instrumento innovador, capaz de servir para afrontar y superar los problemas de competitividad en el mercado exterior y lograr una mayor rentabilidad en las exportaciones, ya que la misma ayuda a determinar los diferentes costos y tiempos que se incurren a la hora de exportar.



### **0.3 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACION**

La finalidad del presente trabajo consiste en llevar a cabo un análisis de las actuales condiciones de como los productores bananeros han venido comercializando sus productos, ya que en muchos casos incurren en pérdidas por falta de conocimiento de lo que representa la Distribución Física Internacional, trayendo esto como consecuencia una significativa reducción de utilidades en lo referente a la exportación.

La importancia de éste trabajo se centra en hacer un análisis de las diferentes formas de exportar el producto, ya sea EX – WORK, FOB, CIF y DDP, y encontrar aquella que sea más factible para el productor ya que será ésta la que brinde el mejor equilibrio entre el costo y la utilidad.

## 0.4 OBJETIVOS

### 0.4.1 Objetivo general

Presentar la **Distribución Física Internacional** (DFI) en el negocio del banano, como una estrategia de análisis en términos de costos y tiempos, que permita incrementar los ingresos y mejorar además, la competitividad del banano como producto exportable en el comercio internacional, de tal manera que el empresario exportador pueda elegir su cadena óptima de DFI.

### 0.4.2 Objetivos específicos

- Analizar cada una de las porciones geográficas en la **Distribución física Internacional**.
- Señalar los componentes de costos tanto directos como indirectos de la DFI en cada una de sus etapas.
- Hacer una enumeración de las condiciones de venta y lugares de paso del banano como producto de exportación.

- Determinar la factibilidad para realizar exportaciones por medio del sistema de cotización DDP (Entrega con Derechos Pagados).
- Conocer los inconvenientes que se presentan al pequeño productor bananero en materia de exportación

## **0.5 DISEÑO METODOLOGICO**

El presente estudio es de carácter cuantitativo para poder señalar así criterios de comportamiento con relación al tema investigado.

### **0.5.1 SELECCIÓN Y MEDICION DE LAS VARIABLES DE ANALISIS**

**Cuadro 1**  
**PORCION GEOGRAFICA, VARIABLE, INDICADORES Y**  
**CUANTIFICADORES DE LA D.F.I. DE BANANO**

<b>PORCIÓN GEOGRÁFICA</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADOR</b>	<b>CUANTIFICADOR</b>
-------------------------------	------------------	------------------	----------------------

<p><b>PAÍS EXPORTADOR</b></p>	<p><u><b>Directas</b></u> Embalaje Marcado Unitarización Manipuleo Transporte Seguro Almacenaje Aduanero Bancario y Agentes. <u><b>Indirectas</b></u> Administrativos y Capital inventario. <u><b>Otras</b></u> Producción y Tamaño</p>	<p><b>Costo y Tiempo</b></p>	<p><b>US\$ y Horas</b></p>
<p><b>TRÁNSITO INTERNACIONAL</b></p>	<p><u><b>Directas</b></u> Embalaje Documentación Transporte y Agentes.</p>		
<p><b>PAÍS IMPORTADOR</b></p>	<p><u><b>Directas</b></u> Almacenaje Transporte Seguro Manipuleo Desunitarización Documentación Bancarios y Agentes. <u><b>Indirectas</b></u> Capital inventario.</p>		

#### 0.5.2 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO GEOGRÁFICO Y TEMPORAL.

**Determinación del espacio Temporal:** el estudio se ha desarrollado para el año de 1999.

**Determinación del espacio Geográfico:** Es el corregimiento de Río Frío en la Zona Bananera del Departamento del Magdalena.

La Zona Bananera se encuentra limitada por:

**El Norte:** Con la cabecera del Municipio de Ciénaga. Por el **Oriente:** Las estribaciones de la Sierra Nevada de Santa Marta a una altura de 80 a 100 metros sobre el nivel del mar. Por el **Occidente:** La Ciénaga Grande, y por el **Sur:** El Río Fundación.

### **0.5.3 FORMAS DE OBSERVAR LA POBLACIÓN:**

En cuanto al tamaño de la muestra, no se pudo realizar a un número mayor de fincas, sino a quince cuyos productores aceptaron dar este tipo de información.

Dada la naturaleza de la investigación la cual es de carácter de análisis de resultados, se toma como eje central la Distribución Física Internacional del banano, de igual forma, se realiza un análisis en lo referente al movimiento de la carga en todas sus manifestaciones.



De éstas quince se escogió una sola como muestra universal para determinar todos sus costos ya que sus características son homogéneas en cuanto al proceso de producción y comercialización del banano se refiere.

#### **0.5.4 TÉCNICAS O INSTRUMENTOS A UTILIZAR PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.**

**Recolección de la información:** Para la obtención de la información se hizo acopio de las técnicas de información primaria y secundaria. Las técnicas de información primaria estuvieron fundamentadas en entrevistas realizadas a productores, observación directa y se diseñó una encuesta aplicable a productores inmersos en el proceso de Distribución Física Internacional. Y las secundarias estuvieron apoyadas por libros, revistas, folletos.

**Técnicas o procedimientos de análisis:** Dado el tipo de estudio, las técnicas de análisis estarán apoyadas en procedimientos como son las matrices de costo y tiempo de la Distribución Física Internacional. En algunos casos se establecieron cálculos de promedios y simulaciones de casos.

## **0.6 HIPOTESIS**



¿ Ayudará el conocimiento de la **Distribución Física Internacional** al productor bananero colombiano a determinar como le es conveniente exportar su producto al menor costo y tiempo, maximizando sus utilidades.?

## **0.7 LIMITACIONES**

Este trabajo se enfocará directamente a la forma como los productores de banano vienen llevando su negocio desde el punto de vista de comercialización.

Se analizan los diferentes pasos que actualmente utilizan para realizar las exportaciones que en este caso corresponden a precio de cotización FOB.

Uno de los principales problemas encontrados, tienen que ver con la falta de información o renuencia de los productores y empresas exportadoras de banano para suministrar información a la hora de determinar costos. Es por éste motivo la necesidad de recurrir a empresas transportadoras marítimas para poder conocer como se distribuye costos de exportación en cada una de las fases de la Distribución Física Internacional.

Otro inconveniente se presenta a la hora de encontrar una bibliografía adecuada referente al tema de estudio.

## **1. MARCO TEORICO**

Los países en desarrollo ven con preocupación el desequilibrio que afecta su balanza comercial de bienes y servicios, debido entre otras razones a los pagos por concepto de fletes, seguros y otros servicios. Esto se refleja en egresos del erario y constituye un drenaje importante de divisas, representando uno de los principales renglones del comercio invisible en sus respectivas balanzas de pago. La carencia de suficiente capacidad en sus flotas mercantes y aerolíneas comerciales para transportar sus cargas de importación y exportación, los obliga a contratar los servicios de proveedores extranjeros. Así mismo, estos países están buscando la forma de reducir éste déficit por distintos medios. Un adecuado conocimiento sobre la Distribución Física Internacional por parte de los exportadores e importadores se constituye en un medio idóneo para aumentar la eficiencia y la eficacia en la gestión de sus embarques, siendo además una forma moderna e innovadora de lograr el objetivo.

El comercio que se realiza con el exterior generalmente se efectúa cotizando sus exportaciones e importaciones en el país de origen y destino

respectivamente. Estos en gran medida reflejan una de las tantas cadenas de la Distribución Física Internacional.

Mejor información sobre el tema, permitirá conocer los problemas y aplicar los avances tecnológicos que influyen en el logro de una más provechosa relación de costo beneficio en el movimiento internacional de bienes.

Las empresas que trabajan en negocio de comercio exterior en países como Colombia están deseosas de poner en prácticas estrategia que compensen esfuerzos con resultados inmediatos y a corto plazo.

Los empresarios colombianos y en general los de países latinoamericanos deben innovar sistemáticamente todo el manejo del tema, lo cual exige un nuevo enfoque en la gestión del manejo de las organizaciones donde el trabajo no integrado de las áreas de las compañías tendrán que modificarse para trabajar en equipos interdisciplinarios, en los cuales dependiendo de las características de la empresa, del mercado y de los recursos disponibles se innoven en la toma de decisiones y la ejecución de los mismos en la gestión de comercio que se desarrolle.

Estos tres elementos de costos, tiempos y calidad dentro de un esquema logístico de **Distribución Física Internacional** tienen como finalidad permitir que el cumplimiento de los negocios dentro del comercio internacional se de



bajo estas tres máximas condiciones comerciales, oportunamente y a precios competitivos.(9)

### **1.1 RESTRICCIONES DE LA UNION EUROPEA**

Uno de los principales problemas que han originado la crisis bananera está relacionado con las imposiciones que ha impuesto la Comunidad Europea para productos agrícolas provenientes de Latinoamérica principalmente el banano. (8) En el caso específico de Alemania existen diferentes restricciones arancelarias las cuales se describen a continuación:

### **1.2 DISTRIBUCION FÍSICA INTERNACIONAL (DFI)**

Se conoce a la DFI como una estrategia de análisis en términos de costos y tiempos. Que permita incrementar los ingresos y mejorar además la competitividad del banano como producto exportable en el comercio internacional, de tal manera que el empresario exportador pueda elegir su cadena óptima de DFI. En estos costos se involucra todo el costo total de producción del producto a exportar al igual que los gastos administrativos que en éstas se incurren junto con los gastos relacionados al despacho de la mercadería como son: Empaque, embalaje y etiquetado.

Estos costos y gastos son los que se conocen como valor EX – WORK o en fábrica, si a estos le añadimos gastos de embarque como son: Los fletes hasta el puerto de embarque, almacenamiento. Manejo postura de la carga a bordo del buque y documentos se denomina valor FOB o Libre a Bordo. Pero si a éstos gastos y costos le sumamos unos gastos externos como flete al puerto de destino y un seguro de transporte se denominará valor CIF o Costos, Seguro y Fletes. También existen otros valores de cotización en el transporte marítimo como es el valor FAS (libre al costado del buque) en esta cotización no extiende la entrega de bienes más allá del puerto de exportación. El exportador pone los bienes al costado del barco o sobre el muelle, ya sea que el lo designe o el importador lo proporcione en la fecha o en período pactado, paga todos los gastos inclusive los recargos que por carga gravosa surjan en este punto. Cubre los bienes con un seguro hasta que éstos hayan sido entregados al costado del barco.

Y otro valor de cotización importante en el transporte marítimo es el valor CFR (costo y flete) el exportador cotiza un precio que incluye el costo del transporte hasta el lugar específico de destino de la mercancía, éste exportador debe proveer y pagar el transporte hasta el lugar específico de destino. (5)

También podemos decir, que la DFI es una herramienta que permite conocer las operaciones y costos en que incurre un producto una vez producido, hasta colocarlos en el sitio señalado por el comprador, en condiciones óptimas de calidad, tiempo y precio.



Para que el proceso del producto en su DFI resulte exitoso, se deben definir con la adecuada anticipación los requerimientos de entrega bien sea en el mercado nacional o internacional, dada la perecibilidad de los productos, se deberán conocer y planear adecuadamente en el país de origen el empaque, el equipo necesario para la manipulación de la fruta, las condiciones de infraestructura y costo de transporte, tanto nacional como internacional, manejo y almacenamiento en los puntos de transferencia. En el país de destino será imprescindible tener la suficiente información sobre los aspectos aduaneros, fitosanitarios, la infraestructura del frío, el manejo y transporte que se utilizará para la redistribución hasta el consumidor final, según sea el caso.

Las distintas etapas del proceso de toma de decisión que realiza la persona a cargo de la DFI en una empresa de comercio exterior, comienza con el estudio de la carga que se va a transportar.

La primera etapa consiste en establecer el tipo (general o a granel) y la naturaleza (perecedera, frágil, peligrosa, de dimensión y peso especiales) de la carga. La segunda consiste en determinar la preparación que la carga precisa, en cuanto a embalaje, marcado y unitarización de los distintos artículos. El embalaje implica definir el embarque internacional, lo cual incluye las características y el tipo de marcas. Por último se evalúan las dos principales modalidades de unitarización (paletización o contenedorización).

La DFI está íntimamente ligada con las funciones de producción y comercialización de la empresa, primero por cuanto afecta la información de

inventarios para atender el flujo de embarques, una vez recibida las órdenes de compra acordada la transacción comercial internacional, y segundo, puesto que influye sobre una cotización EX –WORK exacta y competitiva, la cual afecta directamente a todas las demás cotizaciones, según los INCOTERMS, acordados particularmente el precio DDP al importador.

El objetivo principal de un gerente de DFI que emplee un enfoque logístico, es lograr la optimización del costo y del tiempo para el traslado físico de la carga, de acuerdo con lo estipulado en el respectivo contrato de compraventa internacional, hasta su entrega al cliente en el país extranjero en la fecha prevista, es decir, “justo a tiempo” (JAT) y con “calidad total” (CT) que la del producto y de los servicios que se requieren para entregarlo al cliente importador. El gerente de la DFI, por lo tanto debe resolver de la mejor forma posible para cada cadena de DFI la relación entre medios (servicios disponibles) y necesidades (características del embarque). (9)

### **1.2.1 Terminales de carga de la DFI**

El manejo de la carga en el punto de embarque o de desembarque es una operación de gran importancia en la cadena de distribución física, es por ello la descripción de las condiciones físicas de sitios tiene relevancia para los exportadores e importadores. Los terminales de carga generalmente hacen parte de las instalaciones en las estaciones de transporte terrestre, tanto ferroviario como carretero, puertos o aeropuertos. Las terminales de

carga tienen varias funciones, de las cuales las más importantes son: el manipuleo de la carga, las interfases entre los distintos modos de transporte y la consolidación de la carga.

El manipuleo de la carga está relacionado con el descargue de los vehículos que transportan embarques de los distintos exportadores (embarcadores). Comúnmente se trata de camiones con carga general (unitarizada en paletas o contenedores) o carga a granel. La carga se acumula hasta que los vehículos (vagones, camiones, buques, aviones), según el modo de transporte internacional que se elija, lleguen a el terminal y estén listos para ser cargados.

La operación de cargue y descargue requiere de un equipo mecanizado de manipuleo apropiado, que varía según el vehículo de transporte utilizado e incluye desde montacargas sencillos hasta grúas para movilizar contenedores. (9)

### **1.2.2 Puertos**

Hoy en día los puertos marítimos son considerados como puerta de entrada y como lugares de interfase, enlace y salida. Algunas veces son además zonas industriales (o zonas francas), donde los terminales de carga como tales no constituyen más que una pequeña parte del conjunto total.

Los países en desarrollo, como abastecedores mundiales importantes de cierto número de productos primarios, cuentan con amplias y sofisticadas



instalaciones portuarias. Los países productores de petróleo del Medio Oriente, los productores de minerales latinoamericanos y africanos, y los productores de cereales de Asia y América Latina, constituyen buen ejemplo de países exportadores de graneles. Así mismo, las importaciones por mar de algunas de estas naciones han aumentado sustancialmente y, por tanto, se han visto en la necesidad de mejorar considerablemente sus instalaciones portuarias y la infraestructura de los terminales de carga. (9)

### **1.2.3 Relacionado con el Transporte Interno**

1. Incumplimiento de los transportadores
2. Servicio poco eficiente del cuarto frío
3. Deficiencia de la oferta del servicio refrigerado, lo cual determina muchas veces, la necesidad de asumir los costos del equipo vacío hasta el centro de acopio.
4. Almacenamiento. Falta de disponibilidad de almacenamiento refrigerado, mal manejo en el almacenamiento, ya que se mezclan productos que no son compatibles.
5. Mala utilización de los sistemas de empaque.
6. Complicaciones para efectuar los problemas bajo la modalidad del tránsito aduanero, lo cual hace que muchas veces se interrumpa la cadena de frío. (5)

#### **1.2.4 Relacionado con el Transporte Internacional**

1. Dificultades para lograr contenedores refrigerados en el interior del país.
2. Ninguna posibilidad para embarcar carga refrigerada suelta.
2. Costo de transporte internacional elevados, considerando el valor FOB de algunos productos.

### **1.3 TRANSPORTE MARITIMO**

El mar constituye una vía excelente, ya que por su conexión con otras vías acuáticas naturales o artificiales, es posible el acceso al interior de muchos países. Entre ellas se encuentra el sistema de la cuenca del Amazonas y la del Río de la Plata, en América del Sur; la vía fluvial marítima del San Lorenzo y los grandes lagos en América del Norte. Las vías acuáticas no son tan numerosas ni tan accesibles como las rutas aéreas, y por lo tanto es preciso emprender algunas obras de adecuación como la remoción de rocas sueltas y otros obstáculos, y el dragado de lugares poco profundos para hacer más fluido el transporte acuático.

Este es el modo que emplean los vehículos de transporte de mayor capacidad.

Gracias a su gran capacidad y a la fuerza motriz que emplea, este modo de transporte se beneficia de las economías de escala, lo cual le permite ofrecer tarifas de fletes de más bajas que cualquier otro modo de transporte.



En mayor medida que cualquiera que los otros, este modo de transporte ofrece gran variedad de buques para los distintos tipos de carga a saber: Carga general (suelta y unitarizada); carga a granel(líquidos: Tanqueros de diferentes tipos; sólidos: Buques graneleros y buques de servicios combinados ) y carga refrigerada. Generalmente, los puertos marítimos están ubicados en sitios apartados de los lugares de producción y del destino final de las mercancías. Por tanto, siempre precisa transporte previo y posterior a la llegada de la carga al puerto, lo cual implica más manipuleo y mayor riesgo de daño. Además, cuando hay que hacer transbordo, el tiempo que la carga permanece en tránsito es más largo. (9)

### **1.3.1 Servicio y Tarifa de Transporte**

Los exportadores deben mantener el mayor número de opciones de transporte abierto y contactar con planes alternativos, por cuanto esto les permitirá dar cumplimiento a sus despachos.

#### **1.3.1.1 Servicios**

La oferta de transporte marítimo se ha incrementado en los tres últimos años, especialmente para Europa principal destino seleccionado para este análisis.

Dentro de las alternativas de servicios marítimos que se encuentran para la exportación de frutas que requieren refrigeración, por parte de las líneas que zarpan desde Colombia, se encuentran las siguientes:

1. Servicios de transporte en contenedores refrigerados, los cuales poseen una unidad de autorrefrigeración, que puede ser regulada según las condiciones de la atmósfera, y que en muchos casos, por cuenta de la línea, puede ser lavado hasta la zona de producción o el centro de acopio.
2. Contenedor refrigerado, el cual no cuenta con equipo autónomo para la producción de frío, se conecta a sistemas centrales del buque o mediante la adaptación de sistemas especializados.
3. Nuevas tecnologías se han desarrollado para el transporte de frutas, como el uso del contenedor de atmósfera controlada.
4. Sistemas de congelación rápida individual IQF (Individual Quick Freezing). (9)

En todos los casos deberá consultarse previamente con las navieras, el tipo de contenedor y las condiciones que se pueden ofrecer.

De todas formas vale señalar que para la utilización del sistema de atmósfera controlada y el IQF, es necesario realizar previamente las pruebas respectivas antes de regularizar y comprometer los embarques bajo estas modalidades.

### 1.3.1.2 Tarifa de Transporte Marítimo

Tradicionalmente en el transporte marítimo las tarifas son dadas para cada producto, pero la especialización del transporte en los últimos años, se puede hablar de niveles de flete por contenedor para cada destino. Para las frutas que se embarcan por mar, las tarifas corresponden generalmente a los contenedores refrigerados de 40 pies, encontrándose algunos tratamientos especiales para frutas específicas, como es el caso de la piña o el mango. Uno de los factores que incidirán en el costo del transporte marítimo es la relación peso volumen que resulte para los diferentes productos, y la acomodación dentro del contenedor. Esto se derivará del tipo de fruta, empaque y del embalaje que se utilicen.

Las tarifas de transporte marítimo hoy son producto de negociación entre el usuario y el transportador, aunque existen unos rangos promedios en el nivel de flete para cada fruta, al igual que sucede con el transporte aéreo. A continuación se relacionan los precios aproximados de los fletes marítimos de la fruta hacia Europa. (8)

**Cuadro 2**  
**Fletes Marítimos Hacia La Comunidad Económica Europea**

PRODUCTO	DESTINO	MARÍTIMA Contenedor refrigerado 40 pies\US\$
Frutas refrigeradas	<b>PUERTOS DE EUROPA</b> Desde Colombia Atlántico Desde Buenaventura	Entre 4 000 y 5 000 Entre 5 000 y 6 000

**Fuente:** Trade Point, Barranquilla



### 1.3.2 Seguro de Transporte

Dentro de los costos de **Distribución Física Internacional**, el seguro de transporte es un elemento que se debe considerar, si bien del contrato de transporte se desprende la responsabilidad del transportador por la pérdida o daño de la mercancía, se recomienda que el exportador tome la póliza con una compañía de seguros, asegurando los riesgos inherentes a las eventualidades que se pueden presentar en la fruta, modalidad de transporte, y a las susceptibilidades del producto.

La liberación del mercado de seguros, determina que las primas se fijen de acuerdo entre las partes, basadas en diferentes circunstancias. Una idea referencial de la tasa de seguro actualmente son las siguientes, considerando topes máximos:

**Cuadro 3**

#### **TASA DE SEGURO DE TRANSPORTE EN EL MERCADO EUROPEO**

<b>MERCADOS</b>	<b>Aéreos % C &amp; F</b>	<b>Marítimos % C &amp; F</b>
EUROPA	0.75	0.65

El valor de las primas de seguros, son susceptibles de negociación

### 1.4 EMBALAJE EN LA DFI

El objetivo general del embalaje es proteger las características de la carga y preservar la calidad de los productos que contiene. Esta protección asegurará su llegada en óptimas condiciones al local del cliente extranjero (importador). Es necesario recordar que la carga debe de protegerse durante todo el trayecto, hasta su destino final.

Otro objetivo principal del embalaje es facilitar el traslado de la carga y permitir su transporte en las mejores condiciones, según el modo que se utilice. El embalaje ha facilitado específicamente: el manipuleo de la carga en los lugares de cargue y descargue, almacenamiento de los productos en los lugares intermedios y en las terminales (puertos, aeropuertos, estaciones ferroviarias y carreteras), la unitarización y estiba de las unidades de carga en los contenedores o paletas, y en los vehículos de los distintos modos de transporte (buques, avión, vagón, camión) y primas de seguro, ya que se reduce su costo al minimizar los riesgos por daño o pérdidas. (9)

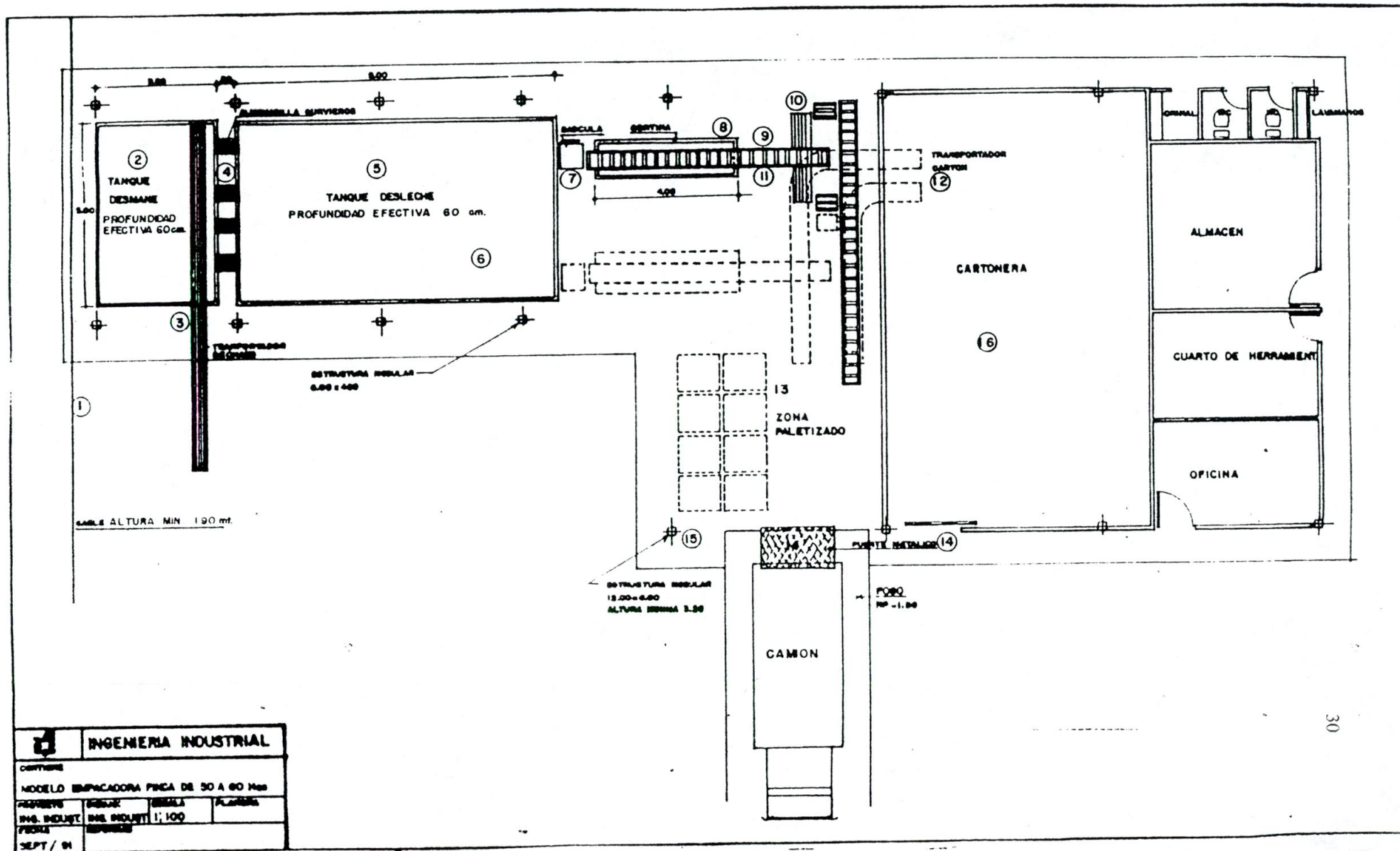
### **1.5 FUNCIONAMIENTO DE UNA PLANTA EMPACADORA DE BANANO**

La importancia de conocer tanto el funcionamiento como la infraestructura de una planta empacadora de banano se centra principalmente en que es ahí donde se dan el 90% de las operaciones del banano para exportación. La sincronización en su funcionamiento repercuten directamente en el éxito y aceptación de los mercados internacionales. Es aquí donde se dan la mayoría de los costos dentro de la **Distribución Física Internacional**. Para



procesar fruta de óptima calidad y por el bienestar seguridad y rendimiento del personal involucrados deben tener unas condiciones de infraestructura mínima.

**FIGURA N° 1**  
**INFRAESTRUCTURA DE UNA PLANTA EMPACADORA**



INGENIERIA INDUSTRIAL			
CERTIFICADO			
MODELO EMPACADORA PICA DE 50 A 60 Mes			
PROYECTO	FECHA	ESCALA	PLANTILLA
ING. INDUSTRIAL	ING. INDUSTRIAL	1:100	RESPONSABLE
SEPT / 91			

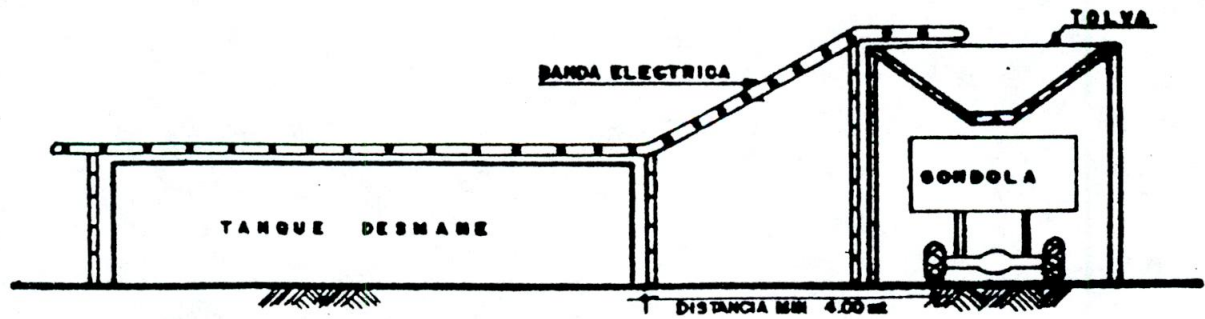
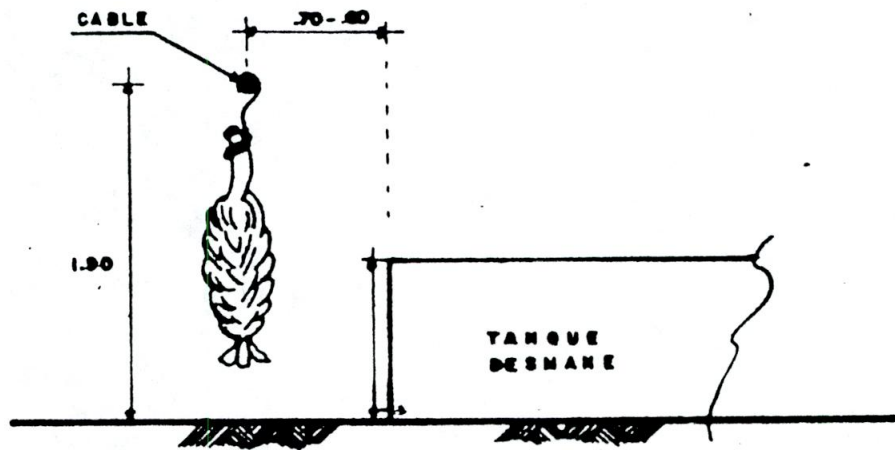
El figura N°1 muestra una planta empacadora modelo donde aparecen numeradas las secciones y se explica detalladamente cada una de estas en las figuras subsiguientes:

### **1.5.1 Cable de desmane**

Altura mínima al piso 1.90 mts. ( ver figura N°2)



FIGURA N°2  
CABLE DE DESMANE



### **1.5.2 Tanque de desmane**

La altura del tanque debe ser de 85 cms con una profundidad mínima de 60 cms el borde del tanque 80 cms. Se debe dotar de una almohadilla que recubra el borde con una longitud igual al ancho del tanque, para prevenir el maltrato de la fruta. (6)

### **1.5.3 Sistema de transporte**

Para transportar el rechazo a la zona de cargue de éste, debe optarse por alguna de estas alternativas:

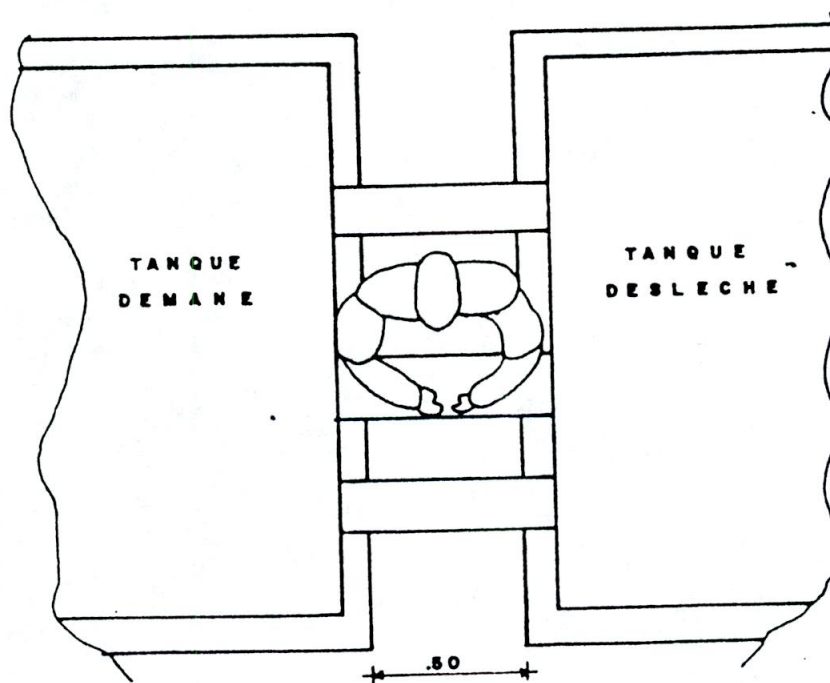
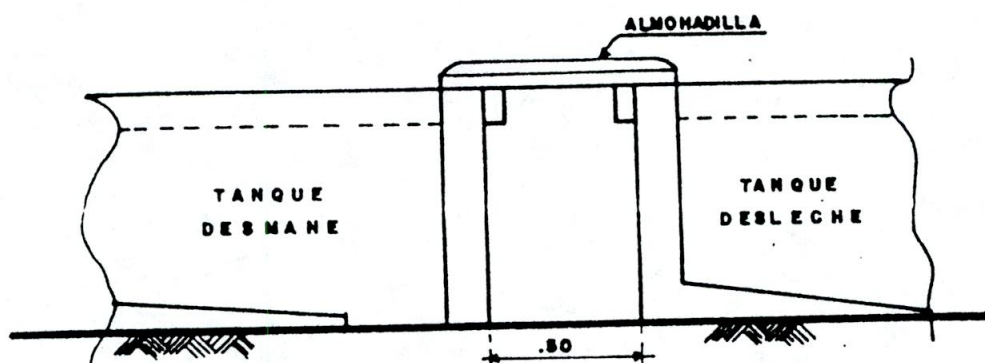
- Banda eléctrica con motor reductor a 2 HP y 18 m/min.
- Bandeja sobre transportador de rodillo. (6)

### **1.5.4 Equipo para seleccionar**

Para una mejor selección y aprovechamiento de la fruta, entre el tanque de desmane y desleche se deben ubicar almohadillas para el desarrollo del trabajo de los selectores (ver figura 3)



**FIGURA N°3**  
**EQUIPO PARA SELECTAR**



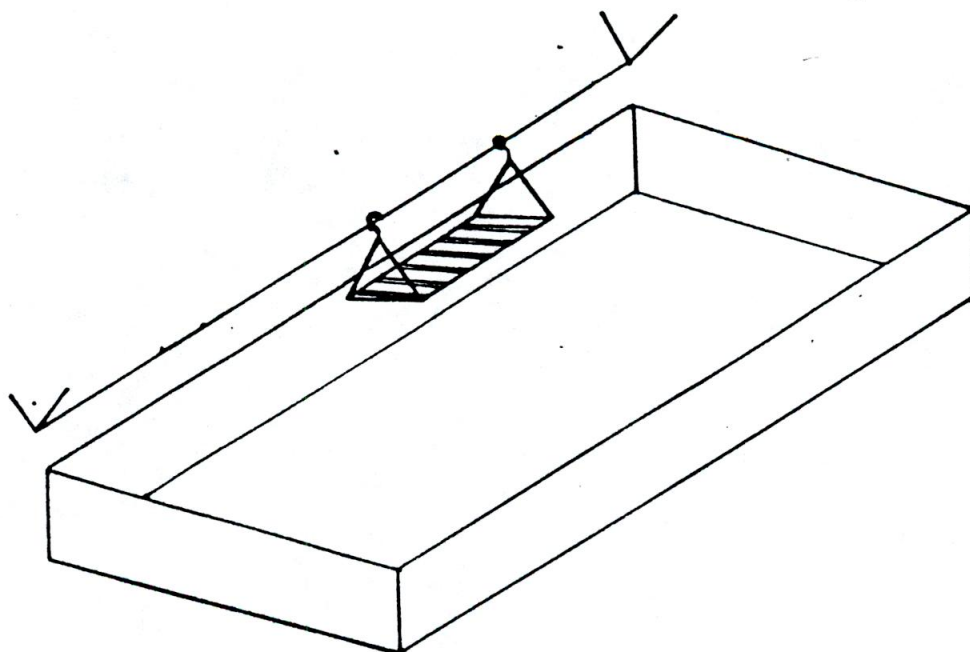
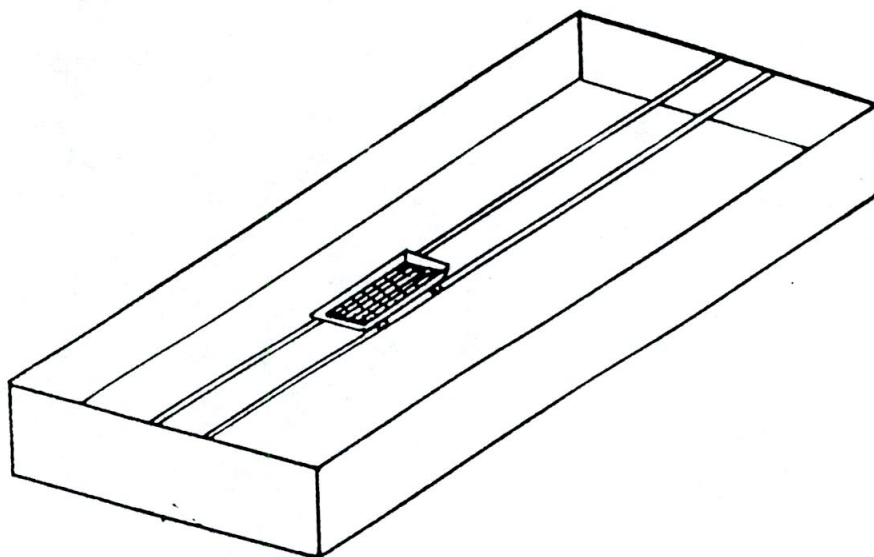
### **1.5.5 Tanque de desleche**

Este tanque, debe estar dotado de una fuente de agua limpia en su parte anterior, que puede estar constituida por tubo de 38 mm de diámetro colocados en forma horizontal perforadas cada 20 cms, con orificios de 3mm. Los tanques deben estar revestidos en azulejos para no deteriorar la cutícula de los bananos. (6)

### **1.5.6 Sistema de retorno de fruta de reSelección**

Para lograr un mejor aprovechamiento del racimo, se hace necesario facilitar la labor del armador de bandejas con ubicación de algún sistema de retorno de fruta hacia los selectores. (6) (ver figura 4)

**FIGURA N°4**  
**SISTEMA DE RETORNO DE FRUTA PARA RESELECCIÓN**



### **1.5.7 Bascula y mesa**

A partir de esta operación aparece el manejo de la DFI.

Por cada armador de bandejas debe haber una báscula con su respectiva mesa. Para la inspección control de calidad y peso, se debe tener una báscula adicional. (6)

### **1.5.8 Empaque de la fruta**

La superficie sobre la cual se coloca la caja, debe tener una leve inclinación hacia el operario con el fin de empaque, tener una visual mas amplia de la caja y disminuir el esfuerzo del trabajador. (6)

### **1.5.9 Transportadores de cartón**

Estos facilitan la operación y conservan la calidad y resistencia de las cajas. Debe haber uno para bases y otro para tapas con una buena inclinación que deslicen por gravedad las cajas hacia los empacadores. (6)

### **1.5.10 Transporte de fruta paletizada**



El puente metálico para trasladar la fruta paletizada al vehículo que la va a llevar al embarcadero debe cumplir ciertas características como son: 2 mts de ancho por 1 de largo. Longitudes menores incrementan la pendiente sometiendo a los paletizados a esfuerzos para su traslado. (6)

#### **1.5.11 Cartonera**

Debe poseer buena ventilación e iluminación y con capacidad para almacenar la cantidad de cajas embarcar en una semana. Para aislar el cartón del problema de la humedad de los pisos, se debe almacenar sobre estiba de madera. (6)

### **1.6 SISTEMA DE LICENCIAS Y CUOTAS**

Este sistema fue introducido en 1993 como una restricción cuantitativa. Desde el momento en que la Comisión Europea determina que es necesaria la licencia para un producto en particular, el importador puede obtener licencia para una cantidad de producto. Si el nivel máximo es alcanzado no se autorizan mas licencias para ese producto, restricción que puede durar varios meses. (8)

## **1.7 COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO**

A pesar que la Comunidad Europea ha impuesto restricciones a los productos agrícolas provenientes de Colombia, Alemania ha venido desarrollando desde mucho tiempo políticas de desarrollo, teniendo como objetivo principal la cooperación económica para luchar contra la pobreza, proteger el medio ambiente y estimular la educación. Como criterio de decisión se les presta especial atención a la situación de los derechos humanos, al nivel de participación de la población en las decisiones políticas, al grado de seguridad jurídica y al grado de aplicación de la economía de mercado.

Durante muchos años y por razones desconocidas, Colombia estuvo en el paquete de ayuda Alemana para el desarrollo una proporción inferior a la que le podría haber correspondido.

A pesar de la tendencia general luego de la reunificación hacia la reducción en los niveles de ayuda de este tipo desde Alemania, en los últimos años la suma anual lograda dentro del presupuesto de Ministerio Federal de Cooperación ha sido de DM 18 millones, mayor que la de períodos anteriores.

Las diferentes formas de cooperación entre los dos países están enmarcadas por el Convenio General de Cooperación Técnica suscrito entre los dos gobiernos el 2 de marzo de 1965 y complementando en 1973. En la actualidad se adelantan 23 proyectos, 5 mediante cooperación financiera y 18 con cooperación técnica.

En las últimas negociaciones sostenidas en Bogotá en diciembre de 1995, Alemania no ofreció nuevas asignaciones para cooperación financiera. Colombia presentó varias propuestas para considerar en 1996. (8)

Es procedente llamar la atención acerca de que en la medida en que avance el desarrollo del país la naturaleza de la cooperación variará la principal línea será una similar a la cooperación financiera, con características afines a los países de mayor grado de desarrollo relativo.

A continuación se presenta una serie de definiciones relacionadas con el comercio exterior y el banano, las cuales tienen como objetivo ubicar al lector sobre los temas que se tratarán a lo largo de éste proyecto.

## **1.8 COMERCIO**

Es el proceso histórico de la humanidad, desde el punto de vista de los regímenes económicos, sus etapas son: La economía domestica o feudal, que se transforma en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico y que más

tarde evoluciona hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al libre comercio. (4)

## **1.9 COMERCIO INTERNACIONAL**

Se conoce como el intercambio o flujo de servicio de mercancías entre países que puede o no originar reintegro de divisas.

La importancia del comercio exterior, radica en que las exportaciones son necesarias para compensar las importaciones es decir, para equilibrar la balanza comercial para los industriales. Es un factor muy importante como estabilizador de precios en el mercado interno y además como regulador de mercados.

## **1.10EXPORTACIÓN**

Es una venta que se realiza más haya de las fronteras aduaneras en las que está situado la empresa. Exportar es vender. La misma tecnología usada para la venta debe ser utilizada para exportar. Antes de exportar se deben tener en cuenta todos aquellos factores que se utilizarían para vender en el propio mercado, los inventivos de la administración nacional que le favorezca, las barreras que van a encontrar en la administración del país al



que dirige las ventas, teniendo en cuenta factores como: el diseño, embalaje, transporte, contratación, etc. (4)

Se consideran para las exportaciones de productos colombianos tres regímenes aduaneros:

#### **1.10.1 Exportación Definitiva**

Es el régimen aduanero aplicable a los mercados nacionales o de libre disposición que salen legalmente del territorio aduanero colombiano a la zona franca industrial o a otro país, para su uso o consumo definitivo. Las exportaciones definitivas presentan las modalidades: con o sin reintegro. (4)

Analizados los problemas de la distribución física que afrontan los productos perecederos del sector agrícola, incluyendo el banano se pueden señalar los siguientes:

#### **1.11 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Nuestro producto está dirigido en su totalidad al mercado externo, el mercado objetivo es Alemania, porque es un fuerte mercado de compradores. Alemania tiene una alta participación en el sector de frutas, alcanzando

aproximadamente 20 mil millones de dólares, de acuerdo a las últimas estadísticas disponibles de la ONU. También la Unión Europea es uno de los mercados de importación y exportación más grande en toda clase de productos agrícolas. Como puede observarse todo volumen mundial de importaciones de frutas frescas y secas, siete países europeos se encuentran dentro de los diez primeros compradores e importan el 50.5% del total, siendo Alemania el primero con una participación sobresaliente con respecto a las demás.

Dentro del aspecto económico con la apertura económica ha aumentado el grado de sensibilidad de la economía Colombiana a los hechos en todo el mundo. Para Colombia es fundamental mantenerse presente en Francfort, como plaza de creciente importancia en el mercado financiero internacional. El buen resultado de la reciente emisión de bonos en marcos Alemanes confirma el hecho y constituye motivación adicional. (8)

#### **1.12COTIZACIÓN QUE INDICA LUGAR DE ENTRADA**

La cotización constituye el elemento más importante en la venta. Indica la formación de una estructura de precios. Dentro de las definiciones que inmediatamente se describirán, se podrá apreciar la modificación del costo influido por las obligaciones del exportador e importador. (5)

### **1.12.1 EX –WORK (Lugar de origen o en fábrica)**

En esta cotización los productos exportables (embalados y preparados para salir al exterior) son puestos en la puerta de la fábrica hasta que el comprador recoja los productos y acepta la entrega. En cuanto al comprador, en este tipo de cotización, éste absorbe todos los gastos y riesgos relacionados con el manejo y traslado del producto exportable así como de pagar otros gastos por concepto de la importación o exportación. (5)

### **1.12.2 FOB (Libre a Bordo)**

El exportador (vendedor) paga todos los gastos correspondientes incluyendo seguros de los bienes hasta ponerlos en forma física a bordo del barco designado por el importador dentro del período fijado.

El importador paga todos los gastos adicionales que se produzcan desde el momento en que el exportador los puso a su disposición. Si el importador designa el barco y éste no llega o no carga dentro del tiempo señalado, se responsabiliza de los movimientos de los bienes desde el muelle hasta su destino. Así como también cubre todos los gastos, como seguro marítimo, flete marítimo y todos aquellos que se produzcan para hacer llegar la mercancía a su lugar de destino. (5)

### **1.12.3 CIF (puerto designado al destino)**

El exportador se compromete a hacer todos los gastos por transporte al puerto de descarga, incluyendo la transportación interna hasta el puerto de exportación, los cargos por manejo en éste, flete marítimo al puerto extranjero de destino incluyendo el pago de seguro terrestre nacionales y marítimos, así como los otros cargos, cuotas, impuestos que la exportación origina. (5)

### **1.12.4 DDP (Entrega Derechos Pagados)**

En contraste con las cotizaciones anteriores el exportador se compromete a hacer todos los gastos por transporte desde el momento en que la mercancía sale de la fábrica hasta que llega a la fábrica o punto final de entrega del importador. En él se incluyen todos los costos dentro del país de destino.

En la figura 5 se presenta un diagrama explicativo de la Distribución Física Internacional en cada uno de sus pasos antes expuestos. (5)



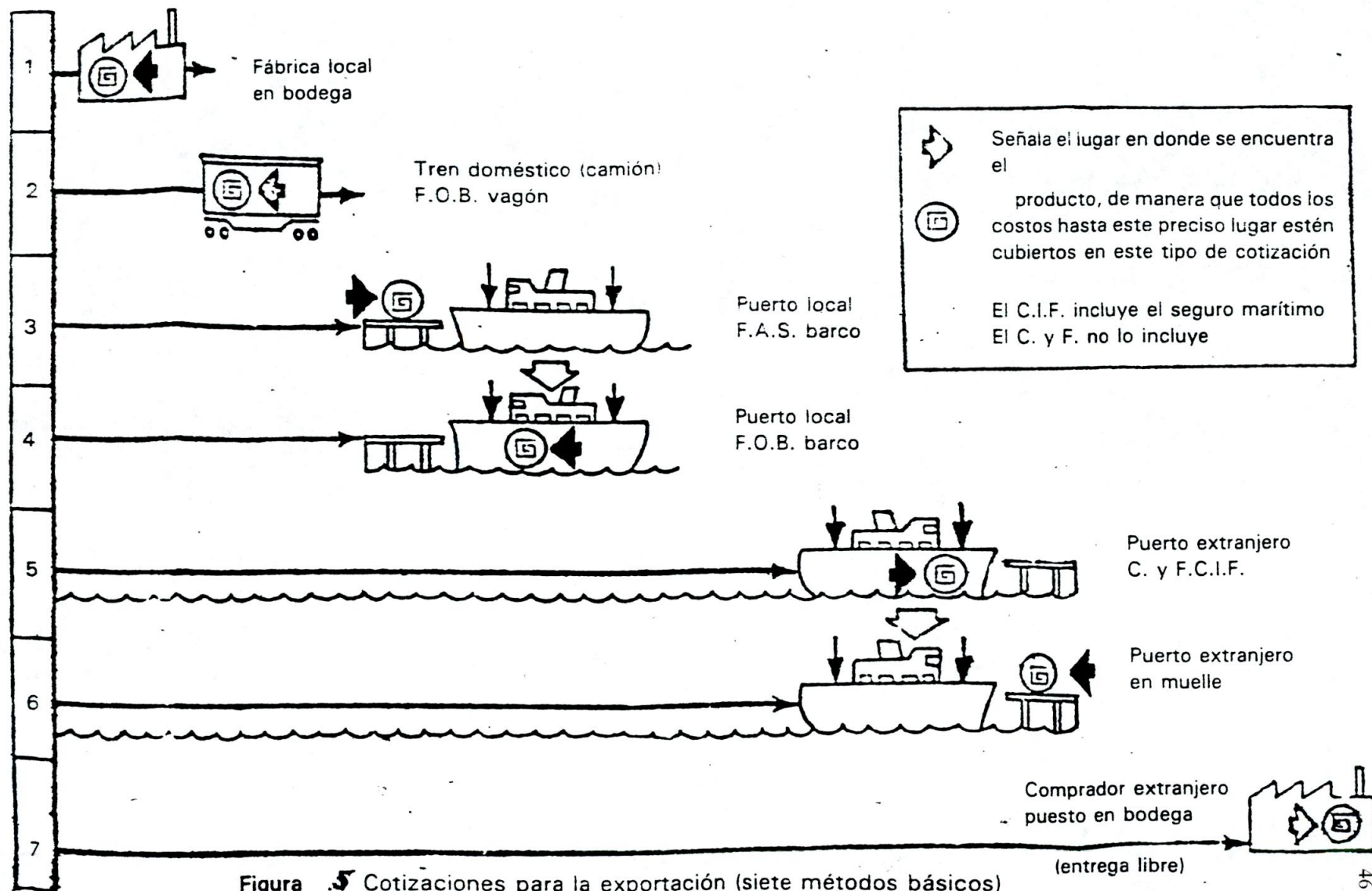


Figura 5 Cotizaciones para la exportación (siete métodos básicos)

## **2. SITUACIÓN ACTUAL EN EL SECTOR BANANERO**

Actualmente los productores de banano de la Zona Bananera de Santa Marta han venido exportando sus productos por medio de comercializadoras, las cuales se encargan de comprarla directamente al mismo. Los costos que se incurren en la producción y el manejo de la fruta hasta el puerto de Santa Marta son cubierto por el productor y es lo que comúnmente se conoce como Cotización FOB (Libre a Bordo).

Muchos productores en determinado momento se han interesado por mandar sus productos directamente a los mercados internacionales, pero se encuentran con muchas dificultades las cuales son principalmente las relacionadas con información requerida y los lugares donde deben recurrir para conseguirla. Por medio de encuestas realizada a diferentes productores de banano de la Zona Bananera de Santa Marta se logró establecer las principales causas (a parte de la desinformación para exportar) por las cuales no se ha hecho posible el sueño de muchos productores el cual es evitarse la intermediación por parte de las empresas comercializadoras de banano.

A continuación se presenta en forma resumida las encuestas que le fueron realizada a diferentes productores bananeros, resaltando de esta forma los problemas encontrados:

## **2.1 RESULTADO DE LAS ENCUESTAS**

Como se expuso en apartes anteriores, para conocer la situación actual de los bananeros se recurrió a una encuesta a quince productores para determinar cuales son los principales problemas por los que atraviesan, en lo que respecta a la comercialización del banano para exportación. A continuación se presenta un resumen de los problemas encontrados:

### **2.1.1 Capacidad de Producción**

La Zona Bananera de Santa Marta está constituida en un 80% aproximado por pequeños (menos de 7 hectáreas) y medianos (7 – 20 hectáreas) productores de banano. Esta es una de las limitantes más grandes ya que la producción de estas fincas, individualmente no tienen la capacidad para exportar en forma CIF (Costo, Seguro y Flete) su producto y mucho menos si se quiere exportar DDP (Entrega Con Derechos Pagados).

### **2.1.2 Falta de Recursos Económicos**

Debido a esta baja producción y poca remuneración por su producto estos bananeros se ven limitados para realizar individualmente su propio negocio de comercialización.

### **2.1.3 Falta de Capacitación**

En la actualidad no existen por parte del gobierno planes o programas de capacitación en aspectos de la Distribución Física Internacional, desde el empaque hasta llegar al consumidor final que incentivan a los productores bananeros a exportar sus productos; permitiendo que sean grandes multinacionales las que se encarguen desde los inicios de esta actividad en la Zona Bananera de Santa Marta a la comercialización del banano. Por otro lado el gobierno nacional no cuenta con instituciones que apoyen económicamente para la organización de los productores de la región para que monten sus propias empresas de comercialización.

Ver anexo 1

## **2.2 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES BANANERAS POR EL PUERTO DE SANTA MARTA**



En el cuadro 4 se presenta un análisis del valor de las exportaciones durante los años 97 – 98 donde se muestran los principales mercados a los cuales se exportó por este puerto; el total del porcentaje de variación del 97 con respecto al 98 es con saldo negativo, lo que refleja la crisis por la que está atravesando el país en el sector de la exportación. Esta información es preocupante ya que la disminución afecta en gran medida al PIB (Producto Interno Bruto). Lo único favorable es el aumento en el porcentaje de variación de las exportaciones hacia los Estados Unidos indicando a este como el principal comprador de productos colombiano.

**Cuadro 4**

**VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR EL PUERTO DE SANTA MARTA  
(EN MILES DE DÓLARES) SEGÚN MERCADO DE DESTINO DURANTE  
ENERO – DICIEMBRE 1997 – 1998 (NO INCLUYE CAFÉ)**

<b>ZONAS ECONÓMICAS</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>VARIACIÓN %</b>
USA – Canadá	16.883.48	26.365.75	56.16
Pacto Andino	7.261.58	4.341.75	(40.21)
Comunidad Europea	389.005.46	377.805.77	(2.88)
Centro América y el Caribe	19.820.31	10.700.44	(46.01)
Sur América	4.580.73	3.903.07	(14.79)
México	2.965.60	2.176.04	(26.96)
Asia, Europa y Otros	75.063.	71.356.38	(4.94)
<b>TOTAL</b>	<b>515.581.10</b>	<b>496.639.19</b>	<b>(3.67)</b>

**Fuente:** Aduana Santa Marta

## 2.3 CANTIDAD DE LAS EXPORTACIONES

Entre los años 1993 – 1998 se producen unas variaciones en el total de las exportaciones bananeras, las cuales son motivadas principalmente por la oferta que se presenta en los países consumidores de esta fruta. Esto trae como consecuencia una disminución de los precios por caja, lo cual obliga a muchos productores a retirarse del negocio. A esto hay que añadirle las continuas trabas que imponen ciertos países europeos a la hora de importar la fruta; todo esto sin dejar de nombrar los continuos problemas de origen ambiental en las zonas productoras de este producto. En el siguiente cuadro 5 se presenta un resumen de las exportaciones bananeras por el puerto de Santa Marta durante los años 93 – 98.

**Cuadro 5**

### **CANTIDAD DE BANANO EXPORTADO POR EL PUERTO DE SANTA MARTA DURANTE 1993 – 1998 (TONELADAS)**

PRODUCTO	1993	1994	Vción	1995	Vción	1996	Vción	1997	Vción	1998	Vción
BANANO	484.338	524.165	8.22%	530.543	1.22%	493.217	-7.04%	475.146	-3.66%	459.053	-3.39

**Fuente:** Sociedad Portuaria Regional Santa Marta.

## 2.4 CARACTERÍSTICAS DEL BANANO DE EXPORTACIÓN

Para que un banano califique como de exportación debe cumplir una serie de características de calidad y de empaque los cuales lo hacen apetecidos en los mercados destino; para esto es necesario que el productor bananero conozca perfectamente el manejo de esta agroindustria y pueda llevar su negocio con éxito. Las características tanto de empaque como de calidad del banano de exportación son las siguientes:

#### **2.4.1 Características de Calidad**

Se entiende por calidad al conjunto de cualidades que debe reunir la fruta de exportación para satisfacer las necesidades del mercado. Estas se pueden clasificar en tres aspectos:

##### **2.4.1.1 Calidad Preventiva**

Son todas las prácticas de cultivo que permiten obtener un excelente racimo antes de su beneficio, entre éstas se tienen:

- ♦ Selección y preparación del terreno
- ♦ Siembra
- ♦ Fertilización

- ◆ Control de malezas
- ◆ Control fitosanitario
- ◆ Adecuación y mantenimiento de riegos y drenajes
- ◆ Prácticas culturales

#### 2.4.1.2 Calidad Subjetiva

Se define como la apariencia general del producto en la planta empacadora, se evalúa:

- ◆ El manejo del empaque: considera el engrape de la caja, codificación, uso de plástico y manejo del cartón
- ◆ El sellado de la fruta
- ◆ La calidad de estibas y conformación de pallets
- ◆ La uniformidad del empaque

#### 2.4.1.3 Calidad selectiva

Considera los factores que intervienen en la calidad del producto durante el proceso de empaque y transporte. Debe considerarse:

- ◆ Peso de la caja
- ◆ Especificaciones de la fruta



- ♦ Defectos y tolerancias en la fruta y en el empaque (6)

#### **2.4.2 Material de Empaque**

Para que el banano pueda ser exportado debe cumplir una serie de requisitos los cuales los determina el comprador, para esto es necesario tanto productor como comprador se pongan de acuerdo con lo que se requiere. A continuación se presenta un ejemplo de lo que debe llevar el empaque para el mercado de los Estados Unidos de Norte América, esta información fue suministrada por la Corporación UNIBAN: (6)

Fondo FS 94 A

Tapa Premium SF 94 USA

Pad Troquelado 94 A

Sellos TURBANA más ANASTASIA

Plástico 38 x 51 x 0.007

### **2.5 ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN LAS EXPORTACIONES BANANERAS**

Con el ánimo de determinar los costos exactos que se incurren en la actividad bananera se hace un análisis de la Distribución Física Internacional (DFI), para determinar los costos de cotización los cuales son: EX – WORKS,

FOB, CIF, DDP. Cabe destacar que actualmente los productores bananeros realizan sus exportaciones con la cotización FOB en su gran mayoría, mientras que otros la realizan por cotización EX – WORKS. Esto se debe principalmente a la complejidad de la forma como se manejan las cargas bananeras.

En el cuadro N° 6 se presenta la matriz expuesta por el INCOMEX (Instituto de Comercio Exterior), el cual presenta de una manera muy sencilla y resumida los INCOTERMS que son necesarios para las diferentes cotizaciones.

El cuadro 7 muestra el total de los costos directos y gastos de la finca bananera.

El cuadro 8 presenta el total de cada uno de los INCOTERMS, los cuales fueron suministrados por un productor bananero; los costos y los gastos se presentan por caja de exportación, las cuales tienen un peso promedio de 20 kg. Se presenta el valor de cotización EX – WORKS y el valor de cotización FOB, estos son equivalentes hasta los gastos de empaque. Los demás gastos, para determinar el valor de cotización CIF (costo, seguro y flete) fueron suministrados por empresas transportadoras de carga marítima.

**Cuadro N° 6**  
**COSTOS Y GASTOS SEGÚN INCOTERMS**

<b>COSTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>GASTOS DE DESPACHO</b>	<b>GASTOS DE EMBARQUE</b>	<b>GASTOS EXTERNOS</b>
<input type="checkbox"/> <b>Costos directos</b> <input type="checkbox"/> Materia prima <input type="checkbox"/> Mano de obra <input type="checkbox"/> Insumos <input type="checkbox"/> Depreciación de maq. Y equipo <b>Gastos</b> <input type="checkbox"/> Administrativos <input type="checkbox"/> Promoción y ventas <input type="checkbox"/> Financieros	<input type="checkbox"/> Empaques <input type="checkbox"/> Embalajes <input type="checkbox"/> Etiquetado	<input type="checkbox"/> Fletes (puerto de embarque) <input type="checkbox"/> Almacenamiento <input type="checkbox"/> Manejo de la carga <input type="checkbox"/> Documentos	<input type="checkbox"/> Fletes (puerto de destino) <input type="checkbox"/> Seguros (comprador como beneficiario)
<b>VALOR EX -WORKS      O EN FABRICA</b>			
<b>VALOR FOB=    FREE ON BOARD =    LIBRE A BORDO</b>			
<b>VALOR CIF-      COST, INSURANCE:    FREIGHT : COSTO SEGURO Y FLETE</b>			

**Cuadro 7**  
**COSTOS Y GASTOS SEGÚN INCOTERMS**

<b>COSTOS DIRECTOS</b>				
<b>1</b>	<b>FERTILIZACION</b>	<b>INSUMOS US\$</b>	<b>MANO DE OBRA US\$</b>	<b>TOTAL US\$</b>
		14.446	2.001	16.447
<b>2</b>	<b>EMBOLSE</b>	5.118	5904	11.022
<b>3</b>	<b>AMARRE</b>	3.806	6.936	10.742
<b>4</b>	<b>RIEGO</b>	3.069	3.260	6.329
<b>5</b>	<b>DESHOJE</b>		2.143	2.143
<b>6</b>	<b>DESHIJE</b>		4.140	4.140
<b>7</b>	<b>CONTROL DE MALEZAS</b>	3.342	567	3909
<b>8</b>	<b>CONTROL DE MOKO</b>	1.043	49	1.092
<b>9</b>	<b>CORTE</b>		13.914	13.914
<b>10</b>	<b>EMPAQUE</b>	29.053	17.465	17.465
<b>11</b>	<b>CABLE VIA</b>		922	922
<b>12</b>	<b>EMPACADORA</b>	806	6.345	7.151
<b>GASTOS</b>				
<b>13</b>	<b>ADMINISTRATIVOS</b>			43.650
<b>14</b>	<b>FLETES</b>			21.338
<b>15</b>	<b>MANTENIMIENTO</b>			360
<b>16</b>	<b>DEPRECIACION</b>			14.380



Para el año de 1.999, la finca proyectó una producción de 43.458 cajas para el total de la finca, en la cual se incurren todos estos costos y gastos dando un total en costo de fabricación de US\$3.45 por caja.

**CUADRO 8**  
**COSTOS Y GASTOS SEGÚN INCOTERMS**

<b>COSTOS DE FABRICACIÓN US\$</b>	<b>GASTOS DE DESPACHO US\$</b>	<b>GASTOS DE EMBARQUE US\$</b>	<b>GASTOS EXTERNOS US\$</b>
<b>Costos directos</b> 2.445	0.67	0.0881	2.82
<b>Gastos</b> 1.004			
<b>VALOR EX –WORKS O EN FABRICA</b>			
<b>VALOR FOB- FREE ON BOARD = LIBRE A BORDO</b>			
<b>VALOR CIF- COST, INSURANCE, FREIGHT :COSTO SEGURO Y FLETE</b>			

Total cotización EX – WORK: US\$ 4.12 x caja

Total cotización FOB: US\$ 5 x caja

Total cotización CIF: US\$ 7.82 x caja

Para tener una mejor visión de los costos con relación a las ventas, se presenta un análisis de Costeo Directo y Costeo por Absorción, para el año en curso. Mostrando la utilidad neta después de impuesto.

COSTEO DIRECTO

Ventas	US\$ 290.748.00
Costo directo	<u>106.317.50</u>
Margen de contribución	US\$ 184.430.50
Costos fijos	<u>67.891.00</u>
Utilidad bruta antes de impuesto	US\$ 116.539.50
Impuesto (35%)	<u>40.788.82</u>
Utilidad neta después de impuesto	US\$ 75. 750.67

COSTEO POR ABSORCION

Ventas	US\$ 290.748.00
Costo de producción	<u>118.699.80</u>
Utilidad Bruta	US\$ 172.048.17
Gastos Operacionales	<u>55.112.67</u>
Utilidad neta antes de impuesto	US\$ 116.435.50
Impuesto	<u>40.684.82</u>
Utilidad neta después de impuesto	US\$ 75.750.67

El valor de la cotización DDP, no fue suministrado, debido a que este tipo de cotización la manejan en el país destino. en la actualidad ninguna compañía exportadora ha realizado, este tipo de cotización. Para el trabajo en estudio se pudo determinar el valor de cotización DDP, con la ayuda de exportadores. Más adelante se realizará un ejercicio en el cual se involucran

todos estos valores, determinando así el valor real del producto hasta el comprador mayorista

El gran problema que se presenta para hacer esta estimación (DDP) es determinar el costo que se incurre desde el momento en que la mercancía sale del buque hasta la bodega del importador.

La gran mayoría de los pequeños productores de banano de la zona bananera realizan sus cotizaciones Libre a Bordo (FOB), ya que para ellos es mucho más fácil, debido a que no es necesario realizar demasiados trámites y se evitan el sobre costo del seguro.

Por otro lado las empresas comercializadoras tienen toda una infraestructura diseñada específicamente para hacer un transporte CIF(costo, seguro y flete).

Otro gran problema por el cual un pequeño productor no puede realizar sus exportaciones en forma independiente, es que no tiene la suficiente capacidad productiva para llenar un buque de carga de banano, teniendo en cuenta que dicho medio de transporte tiene capacidad promedio para almacenar de 250 a 300 contenedores refrigerados cada uno con una capacidad de mil cajas.

Se puede pensar en alquilar tantos contenedores como sea necesario para transportar un determinado volumen de producción, esto conlleva a los siguientes inconvenientes:

Por ser el banano un producto perecedero se requiere que en el momento de la carga llegue al puerto, se embarque la fruta e inmediatamente zarpe el barco, al no estar toda su capacidad disponible para zarpar se hace necesario por medio del transportador esperar a que otro utilice las instalaciones para su fin. Pero aún el caso en el que este buque tenga que hacer escala en diferentes puertos para recoger carga aumentando así el tiempo de entrega del producto. Estos inconvenientes se presentan principalmente porque el banano debe llegar verde y sin ningún signo de maduración a su destino.

## **2.6 VALOR TOTAL DE UNA EXPORTACIÓN BANANERA CON SUS COSTOS REALES BAJO UNA COTIZACIÓN DDP (ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS)**

Como se expuso anteriormente, los pequeños productores bananeros de Santa Marta solamente realizan sus exportaciones por el sistema de cotización FOB, por los inconvenientes antes mencionados. En el cuadro 9 se presenta una matriz la cual muestra todos los costos en los que incurre un exportador hasta el momento en que la carga o mercancía llega al puerto de destino; esta matriz a diferencia en la expuesta en el cuadro 8 es más



completa debido a que se pueden analizar en forma clara todos los componentes de costos y tiempos que hacen parte de un embarque específico hacia un mercado predeterminado, teniendo en cuenta inicialmente todas las cotizaciones de precios tanto en el país exportador como en el importador. En el cuadro N° 10 se expone una descripción de los costos que son necesarios a la hora de realizar una exportación bajo el sistema DDP (entrega con derechos pagados).

**Cuadro 9**  
**MATRIZ DE COSTO Y TIEMPO EN EL PAIS EXPORTADOR**

	MODOS	
	MARÍTIMO	
COMPONENTE DE COSTOS	COSTO US\$/caja	TIEMPO min/caja
<b>COSTOS DIRECTOS:</b>		
Embalaje	0.67	0.22
Marcado	0.27	0.03
Documentación	0.03	0.20
Unitarización	0.06	0.15
Manipuleo en el local del exportador	0.10	0.30
Transporte	0.25	0.12
Seguro	0.04	0.20
Manipuleo en el lugar de embarque	0.06	0.30
Almacenaje	0.08	0.30
Aduanero	0.02	0.20
Bancarios	0.03	0.20
Agentes	0.01	0.20
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>1.6</b>	
<b>COSTOS INDIRECTOS:</b>		
Administrativos	0.7	0.22
Capital inventario	0.39	0.03
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO</b>	<b>0.091</b>	
<b>TOTAL COSTOS\TIEMPO</b>	<b>2.69</b>	<b>2.67</b>

El valor de cada uno de estos ITEMS se encuentran distribuidos en el cuadro N°7 el cual manejo INCOMEX (Instituto de Comercio Exterior). Se recomienda que el exportador utilice estos costos y tiempos para llevar un mejor control de su negocio.

El cuadro 10 muestra la matriz de los costos incurridos por el tránsito internacional, mientras que en el cuadro 11 aparecen los costos y tiempos, en el lugar de destino.

**Cuadro 10**

**MATRIZ DE COSTO Y TIEMPO EN EL TRANSITO INTERNACIONAL**

	MODOS	
	MARÍTIMO	
COMPONENTE DE COSTOS	COSTO US\$/caja	TIEMPO min/caja
<b>COSTOS DIRECTOS:</b>		
Manipuleo en el lugar desembarque	0.38	0.30
Transporte	0.40	6.00
Seguro	0.24	0.20
Almacenaje	0.62	3.00
Manipuleo lugar embarque	0.41	0.20
Manipuleo en el lugar de embarque	0.06	5.00
Agentes	0.33	0.20
<b>Total costo Directo\tiempo</b>	<b>2.38</b>	
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
Capital inventario	0.44	0.03
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>0.44</b>	
<b>TOTAL COSTOS\TIEMPO</b>	<b>2.82</b>	<b>14.73</b>

**CUADRO 11**  
**MATRIZ DE COSTO Y TIEMPO EN EL PAIS IMPORTADOR**

	<b>MODO</b>	
	<b>CARRETERO</b>	
<b>COMPONENTE DE COSTOS</b>	<b>COSTO US\$\caja</b>	<b>TIEMPO (min)\caja</b>
<b>COSTOS DIRECTOS:</b>		
Manipuleo en el lugar de desembarque	<b>0.06</b>	<b>5</b>
Almacenaje	<b>0.19</b>	<b>30</b>
Transporte	<b>0.06</b>	<b>60</b>
Seguro	<b>0.24</b>	
Manipuleo en bodega del importador	<b>0.06</b>	<b>30</b>
Desunitarización (vaciado de la mercancía)	<b>0.06</b>	<b>25</b>
Documentación	<b>0.20</b>	<b>60</b>
Aduanero	<b>0.06</b>	
Bancarios	<b>0.19</b>	
Agentes	<b>0.06</b>	
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS\TIEMPO</b>	<b>1.18</b>	<b>210</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
Administrativos	<b>0.19</b>	
Capital inventario	<b>0.77</b>	
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS\TIEMPO</b>	<b>0.96</b>	
<b>TOTAL COSTOS\TIEMPO</b>	<b>US\$ 2.14</b>	<b>210 minutos</b>

Valor cotización DDP = US\$ 9.96 por caja

**NOTA:** Los tiempos de seguro, aduanero, bancario, de agentes, administrativos y capital de inventario corresponden al tiempo total de la documentación el cual es de 60 minutos.



Los costos presentados son por caja de banano mientras que los tiempos corresponden a un contenedor el cual tiene capacidad para 1 000 cajas, siendo entonces el tiempo total por caja igual a 2.1 minutos El costo del fletaje corresponde en este caso al costo presentado en el cuadro N°5 que equivale a gastos externo el cual se conoce internacionalmente como CIF (costo, seguro y flete).

Con todos estos costos se puede determinar el valor total de una caja exportada a la Comunidad Europea específicamente al puerto de Francfort de la República Federal Alemana por medio de la cotización DDP (Entrega con Derechos Pagados), los cuales se presentan en el cuadro 12 de la siguiente manera:

**Cuadro 12**

**VALOR DE UNA CAJA DE BANANO DE 18.14 KG POR MEDIO DE LA  
COTIZACIÓN DDP (ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS)**

<b>ITEM</b>	<b>COSTO POR CAJA US\$</b>	<b>CONTRIBUCIÓN PORCENTUAL</b>
COTIZACIÓN EX WORK	4.12	0.41
COTIZACIÓN FOB	0.88	0.08
COTIZACIÓN CIF	2.82	0.29
COTIZACIÓN DDP	2.14	0.22
<b>TOTAL</b>	<b>9.96</b>	<b>1.00%</b>



Es necesario resaltar que los valores aquí presentados se ajustan lo más cerca de la realidad, ya que estos valores fueron suministrados por empresas bananeras y empresas exportadoras dedicadas a este tipo de carga.

A diferencia del pequeño productor bananero las grandes multinacionales sí exportan sus productos por el sistema DDP (entrega con derechos pagados), ya que cuenta con toda una infraestructura para realizarlo. A continuación se presenta una breve descripción de cómo se realizan todo este procedimiento, se utilizará como ejemplo el caso de una gran corporación bananera de capital 100% colombiano:

La Corporación está dividida en dos partes:

Una que se encarga de producción asumiendo los gastos de despacho y de embarque (cotización FOB). Estando la mercancía en el puerto llega la comercializadora con su propio buque cargando toda la fruta inmediatamente, termina ésta operación el barco zarpa hacia su puerto de destino, estando la mercancía en dicho puerto la misma comercializadora que la transportó se encarga de los trámites de importación, certificado fitosanitario, revisión antinarcótica y demás componentes para poder legalizar la mercancía y sacarla del puerto. Estando todo listo, es transportadas hasta las bodegas de acopio en el que posteriormente y teniendo en cuenta la demanda establecida se distribuye la fruta hasta los

diferentes compradores que en la mayoría de los casos son grandes supermercados mayoristas o distribuidores mayoristas, convirtiéndose esto en una real cotización DDP(entrega con derechos pagados ).

## **2.7 EJEMPLO DE UN PRODUCTO FÁCIL DE EXPORTAR CON DDP (ENTREGA CON DERECHOS PAGADOS)**

Por ser el textil un producto no perecedero y presentar facilidad para su transporte, almacenamiento y manejo, si es factible pensar en una cotización DDP, el funcionamiento seria de la siguiente manera:

El productor textilero contrata con una empresa de carga sea marítima o aérea para el transporte por medio de la cotización CIF, cuando la mercancía llega a su destino ya el exportador colombiano ha contratado ha otra empresa transportadora la cual realizará todos los trámites de legalización de la mercancía y entregarla al importador destino.

El gran inconveniente que se presenta para este exportador, es el no poder supervisar el movimiento de su producto en el punto de llegada.

Lo ideal es que éste exportador tenga una oficina a una persona encargada de realizar estos trámites en el extranjero.

A diferencia del banano, el textil es un producto que puede pasar un tiempo indefinido transportándose y no se requiere de tener toda una infraestructura compleja para realizar una cotización DDP, cosa que ocurre con los productos perecederos como el banano.

### 3. PROPUESTA

Una vez determinadas las causas de los problemas encontrados por medio del análisis a la situación bananera por la que atraviesas los pequeños productores de la Zona Bananera de Santa Marta, relacionado con la forma como vienen exportando su producto, se procede a formular una serie de actividades para atacar las causas y dar así soluciones, las cuales se convierten en la propuesta de este estudio.

La propuesta debe tener en cuenta todos los elementos necesarios para la solución de los problemas encontrados, que en estos casos se basarán en todas aquellas operaciones que tienen que ver con la **Distribución Física Internacional** en el caso del banano, operaciones comprendidas desde el momento del cultivo, cosecha, empaque, transporte hasta el puerto de embarque, transporte hasta el puerto de destino y entrega cliente en el extranjero.

Las propuestas están relacionadas con dos temas centrales, los cuales fueron determinados en la encuesta que se realizó a diferentes productores bananeros. Estas propuestas son flexibles para cualquier tipo de exportación o sector industrial relacionado con el ramo. Siendo entonces:



1. Capacitación
2. Capacidad de Producción

### **3.1 OPCIONES DE MEJORAMIENTO**

#### **3.1.1 Capacitación**

Es tal vez este el problema de mayor importancia determinado, ya que se pudo establecer que un 70% de los productores bananeros no tienen la menor idea de cómo se realiza una exportación, siendo los más paradójico que toda su producción está destinada a los mercados extranjeros. La causa de esto radica en que las comercializadoras se encargan en su totalidad de estos trámites deduciendo posteriormente a la hora de hacerle los pagos de todos los costos incurridos en estos.

Lo que se propone es lo siguiente:

Que la entidad estatal que en este caso es el Instituto de Comercio Exterior INCOMEX, diseñe planes estratégicos con el fin de involucrar a la mayor cantidad de empresarios y comerciantes del ramo a participar en los eventos informativos.

O en su efecto, cualquier persona jurídica o natural se encargue de dicho evento.

La forma como se deberían realizar estas capacitaciones es de la siguiente manera:

1. Determinar el número de posibles participantes a un evento de esta magnitud, con el fin de poder planificar las acciones a tomar para el logro de los objetivos
2. Hacer un análisis del costo que se incurriría los cuales son principalmente:
  - Costo del alquiler del sitio donde se realizará el evento, para esto es necesario cotizar con diferentes hoteles que tengan grandes salones para conferencia; determinando así el que mejor se adapte a las necesidades ya sea por espacio y costo
  - El sueldo de los conferencistas
  - Material de apoyo
  - Refrigerios
3. Realizar campañas publicitarias con el fin informarle a todas las personas que estén interesadas con exportar sus productos. Una de las formas más usuales consiste en enviar la información a los diferentes empresarios, en los que se incluyan además los beneficios de conocer los diferentes mecanismos para realizar una exportación.

Por otro lado, si no existen mecanismos para que el productor conozca de todo cuanto tiene que ver con este ramo, se presenta en forma muy resumida los pasos y beneficios que se deben tener a la hora de realizar una exportación. De tal forma, que la persona que va a realizar o quiera realizar una exportación consulte lo que aquí se expone y sepa lo que tiene que hacer y a donde recurrir.

Dentro de los beneficios que se presentan por realizar exportaciones, a parte del aumento de utilidades y mejor posicionamiento de producto en mercados extranjeros se tienen:

### **3.1.2 Incentivos Fiscales**

#### **3.1.2.1 Certificados de Reembolso Tributario (CERT)**

Se define como la devolución de impuestos indirectos, sistema aceptado por el GATT y por los países desarrollados. Son documentos al portador, libremente negociables que emite y entrega el Banco de la República. Pueden ser utilizados para el pago de impuesto sobre la renta y complementarios, Gravámenes Arancelarios, Impuestos a la Ventas y otros impuestos, tasas y contribuciones.

La tarifa CERT que se aplica al producto exportado, se liquida sobre el valor FOB de las exportaciones ordinarias y sobre el valor del agregado nacional

de las exportaciones del Régimen de sistemas Especiales y de bienes producidos en Zonas Francas. (4)

### **3.1.2.2 Incentivos Indirectos**

La exportación está exenta de IVA, igualmente, están exentas de cualquier gravamen departamental o municipal. (4)

### **3.1.3 Incentivos Arancelarios**

#### **3.1.3.1 Gravámenes a las Exportaciones**

Las exportaciones no tradicionales están exentas de gravámenes arancelarios. (4)

#### **3.1.3.2 Sistemas Especiales PLAN VALLEJO**

Permiten la introducción al país por parte de personas que tengan el carácter de empresarios, productores, exportadores o comercializadores, bajo un régimen especial con exención total o parcial de gravamen arancelario y de IVA: materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos, para ser



utilizados en la producción de bienes prioritariamente destinados a su venta en el exterior.

### **3.1.3.3 Zonas Francas Industriales y Comerciales**

Las Zonas Francas creadas con anterioridad al Decreto 2111 de 1992 se encuentran en proceso de transformación de establecimientos públicos a sociedades de economía mixta. El carácter actual de las zonas francas es privado o mixto y se definen como áreas extraterritoriales localizada dentro de un país con unos regímenes aduanero, cambiario o tributario especiales que se constituyen con el objeto de promover e incrementar las exportaciones, generar empleo, fomentar la inversión extranjera, estimular la transferencia de tecnología y en términos generales, el desarrollo económico y social de la región donde se establezcan. (4)

El régimen especial para las zonas francas prevé, principalmente:

- ☐ Exención del impuesto sobre la renta, provenientes de exportaciones.
- ☐ Exención del impuesto sobre la remesa de utilidades al exterior (actualmente del 12%).
- ☐ La importación de materiales y equipos de construcción, así como la maquinaria para plantas manufactureras libre de aranceles.
- ☐ La importación de insumos de bienes y servicios para manufacturar exportaciones libres de aranceles.

- ☐ Total libertad cambiaria y para la inversión extranjera.
- ☐ Procedimientos aduaneros simplificados.

### **3.1.4 Incentivos Financieros**

El gobierno busca aportar recursos de inversión para financiar programas de reconversión industrial y de promoción tecnológica, así como facilitar procesos de colocación de nuestros productos en el exterior, a través de líneas de crédito que abren las siguientes entidades:

#### **3.1.4.1 Banco de Comercio Exterior BANCOLDEX**

El Banco de Comercio Exterior tiene como objeto fundamentar la promoción de las exportaciones a través de la financiación de las operaciones productivas y comerciales que conducen a la venta de un producto nacional al exterior.

Las líneas de crédito que ofrecen el Banco en dólares o en pesos, cubren: proyectos de asistencia técnica; operaciones de pretembarque y postembarque de las exportaciones, tales como capital de trabajo para la producción, para los proyectos de inversión, para la comercialización y para

la financiación de créditos que se concedan a los compradores del exterior.(4)

#### **3.1.4.2 Banco de la República y el IFI**

El Banco de la República otorga créditos al sector Privado a través de los intermediarios Financieros como base en líneas externas contratadas como organismos multilaterales. Estas líneas de crédito pueden ser en pesos o en dólares, con o sin seguro de riesgo cambiario y están dirigidas a promover el desarrollo de proyectos de modernización de la industria. (4)

#### **3.1.4.3 Leasing Internacional**

El leasing se define como un servicio financiero, que busca suplir las necesidades de maquinaria y equipo de las empresas por medio del arrendamiento de las misma. Facilita sus procesos productores, puesto que permite a las empresas que tengan problemas de liquidez o que no quiere afectar su potencial de crédito, contratar el arrendamiento, con o sin opción de compra, la maquinaria y el equipo que requiera. (4)

#### **3.1.4.4 Seguro de Crédito**

El seguro de crédito avala las operaciones de venta de productos en el exterior, cubriendo riesgos comerciales y políticos, garantizándole al exportador colombiano la recuperación de las divisas. Para tener el seguro es necesario pagar las respectivas pólizas.

### **3.1.5 Incentivos Cambiarios**

El nuevo régimen cambiario establece mecanismos que permiten facilitar las transacciones con el exterior. De igual manera, se establece en el estatuto de inversiones extranjeras un tratamiento igualitario en relación a la inversión de naciones residentes, con el objeto de promocionarlas en el país. (4)

### **3.1.6 Sociedades de Comercialización Internacional**

Su objeto principal es la promoción y comercialización de productos de exportación y las ventajas que otorga son:

- ☐ Tiene derecho a reclamar el CERT que corresponde al producto exportado y acordar con el productor su distribución entre ellos.
- ☐ Se puede beneficiar de los créditos de Fomento de Bancoldex.



- ☐ Podrán comprar bienes en el mercado nacional sin el pago de IVA, con el objeto de exportarlas dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición del Certificado de Compra al productor. (4)

### **3.1.7 Sistema de Información y Promoción de las Exportaciones**

Por la importancia para el desarrollo social y económico que tienen las exportaciones, se vienen promocionando a través de las entidades del sector de comercio exterior; Ministerio de Comercio Exterior, Instituto de Comercio Exterior y Proexport Colombia, implementando canales de información y capacitación a los usuarios exportadores o con potencial de exportación, dirigida principalmente a los siguientes temas:

- ☐ Mercados: Estudios de mercados internacionales de interés.
- ☐ Oportunidades comerciales:
  - ☐ En mercados.
  - ☐ En Licitaciones Internacionales
  - ☐ En Ferias Internacionales
- ☐ Oferta exportable de bienes y servicios
- ☐ Demanda potencial de productos exportables
- ☐ Acuerdos Comerciales
- ☐ Referencias Arancelarias otorgadas a nuestros productos.

Además, Proexport Colombia ofrece servicios fundamentales para comercialización de los productos colombianos como son orientación, asesorías, financiación de la participación en ferias internacionales y misiones comerciales.

También el exportador puede encontrar información, por una parte, en las Cámaras de Comercio Nacionales y Binacionales; por la otra, en los puntos de Información Comercial (Trade Points), que agrupan entidades oficiales, así como empresas de servicios de transporte, financiero, de información sobre empaque y embalaje, con el objeto de prestar una asesoría total en el Comercio Exterior. (4)

En el cuadro N°13 se presenta un resumen de los incentivos antes expuestos:

**Cuadro 13**  
**INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES**

FISCALES		ARANCELARIOS			FINANCIEROS	CAMBIARIOS	SOC. COMERC.
C E R T	IMPUESTOS INDIRECTOS	EXENCION DE ARANCELES	PLAN VALLEJO	ZONAS FRANCAS	LINEAS DE CREDITO	FACILITACION OPERACIONES DE CAMBIO	PROMOCION Y COMERCIALIZACION DE LA EXPORTACION
	Exención de: • IVA • Gravámenes departamentales y municipales		Exención de: • Arancel • IVA En importación de materias primas y bienes de capital	Regímenes especiales de: • Cambio • Tributario • Aduanero	IFI y Banrepública para proyectos industriales. Bancoldex para pre y post embarque e inversión en tecnología.	↓ PROMOCION DE LA INVERSION EXTRANJERA	• Distribución CERT con productos • Compras nacionales sin IVA

### 3.2 LO QUE SE REQUIERE PARA UNA EXPORTACIÓN

Son una serie de pasos que están cobijados bajo la ley y enmarcadas dentro del Artículo de la Ley 6ta del 30 de junio de 1992. El objeto de este es crear un **REGISTRO ESPECIAL PARA LOS EXPORTADORES**.

Por medio de la Resolución 437 del 1 de abril de 1993 del INCOMEX, se estableció el siguiente procedimiento para la inscripción:

Se presenta el formulario diligenciado en todas sus partes y se debe adjuntar:

- ☐ Fotocopia autenticada del NIT o C.C y
- ☐ Si se trata de personas jurídicas, original del Certificado de Existencia y Representación Legal o Registro Mercantil, expedido por la Cámara de Comercio del lugar donde se encuentra domiciliada la sede principal de actividades de la sociedad o persona natural, con fecha de expedición no mayor a tres meses a la fecha de presentación.

El INCOMEX procede a efectuar la inscripción, previa revisión de la conformidad con los requisitos exigidos y devuelve al usuario dos copias, registro una parte el archivo del exportador y copia con destino a la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales. (4)

El exportador debe proceder antes de efectuar exportación a presentar la copia con destino a la Administración de Impuestos con el objeto de solicitar, luego de la exportación, las devoluciones de IVA correspondientes.



La Validez de la Inscripción de acuerdo con el artículo 3º. De la Resolución 437 de 1993, el registro tiene validez por un año, contado a partir de la fecha de su inscripción.

La Renovación de la Inscripción, según el artículo 43 del Decreto 2076 del 23 de diciembre de 1992 establece que "la renovación del registro será anual y deberá efectuarse en las fechas que para el efecto señale el Gobierno Nacional".

### **3.3 PASOS PARA REALIZAR UNA EXPORTACION**

#### **3.3.1 Estudio de mercado y de la demanda potencial**

La exportación supone inicialmente un estudio del mercado internacional, tanto para la determinación del precio adecuado, como para el conocimiento de la demanda de nuestros productos. En este estudio le colabora al exportador el BANCO DE COMERCIO EXTERIOR – BANCOLDEX Y PROEXPORT, pues brindan no sólo información sobre la demanda internacional y la mejor manera de posesionar nuestros productos en el exterior, además, proporcionan asesoría sobre las posibilidades de financiación de nuestras exportaciones. (4)



Sólo un adecuado estudio de mercado brindará un conocimiento al exportador sobre las oportunidades que ofrecen los mercados del exterior.

Para un buen estudio de mercado se deberá:

3.3.1.1 Determinar el alcance y los objetivos del estudio.

3.3.1.2 Tener una idea general sobre el comercio internacional del producto, tanto cuantitativa, como cualitativa. Para ello deberá realizar una recolección de datos acerca de la oferta y demanda internacional del producto y valorar la producción, la exportación y las importaciones del mismo.

3.3.1.3 Identificar y evaluar las posibilidades demandantes del producto. Así mismo, investigar los usos alternativos del producto y los requerimientos de producción

3.3.1.3 Identificar los posibles canales de distribución y los eventos feriales a través de los cuales puede acceder al mercado y los eventos feriales.

3.3.1.4 Estudiar las características específicas de cada mercado, los hábitos y preferencias de los consumidores, así como los requisitos comerciales y

documentarios exigidos, para los productos, como en relación a la forma de presentación de los mismos.

Es indispensable para los exportadores conocer exactamente los requisitos sanitarios, normas técnicas, de rotulado, de empaque y embalaje y demás que puedan exigir las autoridades del país de destino para la introducción de sus productos, lo que le evitará innumerables problemas y costos una vez despachados los productos.

### **3.3.2 Remisión de factura proforma**

Es recomendable que en ella se especifiquen las características de la mercancía y las condiciones de la negociación, especialmente la forma y el plazo para el pago. (4)

Ver anexo 2

### **3.3.3 Aceptación de las condiciones**

El importador en el exterior confirma al exportador colombiano la compra de la mercancía y de las condiciones y procede según éstas a la apertura de la carta crédito en el banco corresponsal o a la remisión de las letras o pagarés por los valores respectivos. (4)

### **3.3.4 Confirmación de la carta de crédito**

El banco comercial colombiano recibe copia de la carta de crédito del banco corresponsal garante u otro documento que convenga como garantía de pago y comunica al banco para que éste inicie los trámites para el despacho de la mercancía. (4)

### **3.3.5 Contratación del transporte**

El exportador contratará el medio y la compañía de transporte más adecuados (en consideración a la clase de mercancía, los costos y las necesidades de disponibilidad), en los términos acordados con el comprador.(4)

### **3.3.6 Certificación de origen de la mercancía**

En caso que el importador requiera certificar el origen de la mercancía, porque es un requisito para la nacionalización o para obtener preferencias arancelarias en el país de destino, el exportador iniciará los trámites para la aprobación del certificado de origen ante el INCOMEX, éstos son:

- ☐ Radicación del formulario de “ Registro de Productores Nacionales, Oferta Exportable y Solicitud de Determinación de Origen”.

- ☐ Estudio del formulario e información al usuario de las normas o criterios de origen correspondientes.
- ☐ Radicación y aprobación del Certificado de Origen
- ☐ Cuando la exportación sea de frutas y/o hortalizas frescas y su destino sea algún país de la Unión Europea, se adjunta al Certificado de Origen y Procedencia (lo suministra el INCOMEX en forma gratuita).

Ver anexo 3

### **3.3.7 Compra y diligenciamiento del Documento de Exportación**

El Documento de Exportación (DEX) lo expenden las Administraciones de Aduana. En caso de ser insuficiente el espacio para la descripción de la mercancía, puede solicitarse en forma gratuita HOJAS ANEXAS AL DEX.

Para facilitación del exportador la DIAN ofrece la posibilidad de que el DEX sea utilizado en dos formas. Como AUTORIZACION DE EMBARQUE o como DECLARACION DEFINITIVA. (4)

### **3.3.8 Presentación de la DECLARACIÓN DE EXPORTACION y aforo de la mercancía**

Una vez presentado el DEX con sus anexos respectivos, si se encuentra bien diligenciado y reúne los requisitos exigidos, la Aduana acepta la solicitud de



Autorización de Embarque o la Declaración Definitiva, según el caso, procediendo el aforo de la mercancía y autorizando su embarque. El DEX se presenta junto con los siguientes documentos:

- ☐ Documento de identidad del exportador o documento que acredite su autorización al agente aduanero que realice la intermediación
- ☐ Documento de transporte (guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte).
- ☐ Factura comercial
- ☐ Registros sanitarios, autorizaciones expresas y demás requisitos exigidos para la exportación del producto.

### **3.3.9 Pago de la exportación**

La exportación genera la obligación de reintegro de las divisas. Por lo tanto, los exportadores deberán efectuar la venta de las divisas por concepto de la exportación a través de los intermediarios financieros autorizados por el Banco de la República (bancos comerciales y entidades financieras), dentro de los plazos consignados en la Declaración de Exportación, para ello el exportador deberá previamente diligenciar la Declaración de Cambio correspondiente. (4)

### **3.3.10 Solicitud del CERT**

Si el producto exportado se encuentra beneficiado con algún porcentaje de CERT (Certificado de Reembolso Tributario) conforme al decreto 955 de 1996, el exportador puede autorizar al Intermediario Financiero su trámite ante el Banco de la República. Sin embargo, las exportaciones a los países de Grupo Andino no tienen derecho a este beneficio. (4)

### **3.4 CAPACIDAD DE PRODUCCION**

Cuando se hizo un análisis de las condiciones por las que atraviesa el sector y los inconvenientes de realizar una exportación independiente por productor o en este caso específico, exportar por el sistema de cotización DDP. También se mencionó que la gran mayoría de productores bananeros de Santa Marta poseen fincas en promedio no superan las diez hectáreas de cultivo. Todas estas causas conllevan a que dicho productor o productores no puedan realizar sus exportaciones sin recurrir a comercializadoras internacional.

La propuesta consiste en que los productores bananeros se asocien de tal forma y logren establecer el número de fincas necesarias para cumplir con lo requerido por un buque para exportar banano, que como ya es sabido tiene capacidad para transportar en promedio 300 contenedores. Se hace necesario que este grupo de productores creen una cooperativa para darle mayor consistencia y seriedad al negocio.

Estando constituida la asociación deben recurrir ante la entidad competente para recibir capacitación y cumplir con los requisitos legales de una exportación; obtenido esto y con el análisis de la demanda en los diferentes mercados de destinos internacionales se proceden a realizar las exportaciones, ya sea, por el sistema CIF o mejor aún por DDP(entrega con derechos pagados). Para este último se requiere un análisis completo de las diferentes empresas que prestan servicio de carga y de importación en los puertos de destino internacionales a donde se envíe la fruta.

En los anexos N°4,5 y 6 se presentan como complemento para realizar una exportación.

#### **4. CONCLUSIONES**

El manejo de las exportaciones es una tarea de acción diaria del Departamento de Comercio Exterior de una compañía; es aquí donde se maneja toda la logística relacionada con la misma. Llevando un control exacto del costo de producción y del tipo de cotización para realizar la cotización (FOB, CIF, DDP).

Como se planteo en la introducción, el objetivo primordial de este trabajo es conocer él porque los pequeños productores de la Zona Bananera de Santa Marta, recurren a empresas comercializadoras para realizar sus exportaciones, y el motivo de no realizar cotización DDP.

Se determinó que un alto porcentaje de los productores bananeros no conoce como se realiza una exportación, ya que la fruta producida es comprada bajo el sistema FOB, por grandes compañías comercializadoras dedicadas al comercio del banano en los mercados internacionales.



Hasta el momento ninguna productor bananero ha realizado sus exportaciones por el sistema CIF, ni mucho menos DDP.

Para exportar DDP, se requiere de suficiente información acerca de las empresas dedicadas a la importación y entrega del producto al destino final en el lugar de destino. Esto ayuda a que el exportador minimice los riesgos por pérdida de la mercancía.

Los entes gubernamentales encargados del manejo de las exportaciones no han incentivado al productor bananero de Santa Marta a que tome la iniciativa y por su propia cuenta realicen exportaciones.

En la Zona Bananera de Santa Marta existen aproximadamente 2000 productores de banano que tienen fincas menores a 10 hectáreas dedicadas a este cultivo, lo cual trae como consecuencia una imposibilidad para exportar su producto en forma independiente.

Para un productor bananero resulta demasiado costoso realizar exportaciones independientes por el sistema DDP; para esto es necesario agremiarse con otros productores bananeros a tal punto que puedan llenar un contenedor y realizar una exportación satisfactoria, esto se refleja directamente en una disminución de los costos fijos de comercialización y transporte de la fruta por cantidad.

Dada la complejidad del producto (Banano), el cual es muy perecedero se hace casi imposible que una persona o productor envíe un contenedor a un buque de carga, ya que para poder llenarlo, es necesario que dicho buque haga estaciones en diferentes puertos, aumentando el tiempo de transporte, trayendo como consecuencia la maduración del banano antes de llegar al puerto de desembarque.

La exportación por el sistema de cotización DDP, es conveniente para productos no perecederos que aguantan largas jornadas de viaje y resisten un alto tiempo de almacenamiento sin dañarse. Ejemplo de ello son los textiles, enlatados, productos derivados del petróleo y diferentes minerales, madereros, metales y demás productos que tengan una resistencia superior a 20 días de transporte y 10 días de bodega.

## 5. RECOMENDACIONES

Según lo analizado en este trabajo de investigación las recomendaciones que se pueden hacerse en lo que respecta a la **Distribución Física Internacional** para los productores bananeros de Santa Marta son muchas. Aquí se enumeran las más importantes:

Que los productores bananeros reciban capacitación e información sobre los diferentes tipos de cotizaciones para exportar. Es necesario el Instituto de Comercio Exterior INCOMEX, capacite a los productores bananeros y demás empresarios de la región dedicados al sector manufacturero, para que de esta forma se involucren en todo lo que respecta a las exportaciones.

Crear cooperativas conformadas por productores bananeros, para que los mismos y con conocimientos suficientes en exportaciones envíen sus productos sin necesidad de intermediarios, logrando así un aumento en las exportaciones.

## BIBLIOGRAFIA

1. **CCI UNIAN\GATT 1998.** Manual de Distribución Física Internacional de las mercancías para la exportación.
2. **CIADIN Fiscal.** Bogotá Internacionalización de la Economía Colombiana. Corporación Latinoamericana Internacional 1993 N.S.
3. **ICONTEC,** Normas técnicas. Edición actualizada 1998.
4. **INCOMEX,** Guía para exportar en Colombia. Santa Fe de Bogotá DC, 1996
5. **MERCADO Salvador.** Comercio Internacional I. Mercadotecnia para importación-exportación. Editorial Limusa México. 1996.
6. **MORRON Javier,** Análisis de la productividad y propuesta para el mejoramiento de la calidad y productividad en Uniban de Costa Rica. 1998



7. **MURGAS Rigo, PADILLA Carlos, BUSTAMANTE Manuel.** Distribución Física Internacional y los Negocios Internacionales.
8. **MURGAS Rigo, PADILLA Carlos.** Producción para la exportación de jugo de maracuya hacia el mercado alemán. Universidad Jorge Tadeo Lozano. Especialización del Negocios Internacionales. Santa Marta, Junio 1.996.
9. **RUIBAL Alberto,** Gestión de la Distribución Física Internacional Editorial Norma.

**ANEXO 1****ENCUESTA PARA DETERMINAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE  
LOS PRODUCTORES BANANEROS DE SANTA MARTA EN LO QUE  
RESPECTA A LA DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL****DATOS BASICOS:****NUMERO DE ENCUESTA**\_\_\_\_\_**NOMBRE**\_\_\_\_\_**FINCA**\_\_\_\_\_**NOMBRE ENCUESTADO**\_\_\_\_\_**CARGO**\_\_\_\_\_**EDAD**\_\_\_\_\_**FECHA:**    **DIA**\_\_\_\_\_    **MES**\_\_\_\_\_    **AÑO**\_\_\_\_\_**1- CAPACIDAD DE PRODUCCION****1.1- ¿QUÉ TAMAÑO TIENE SU FINCA?****MENOS DE 5 Ha** ☐**5 – 20 Ha** ☐**20 – 50 Ha** ☐**MAS DE 50 Ha** ☐**1.2- ¿CUÁNTAS HECTÁREAS TIENE CULTIVADA SU  
FINCA?**\_\_\_\_\_**1.3- CUANTO ES SU PRODUCCIÓN SEMANAL?**\_\_\_\_\_**1.4- FORMA DE MEDIRLA: CAJA**\_\_\_\_ **CONTENEDOR**\_\_\_\_ **PALETS**\_\_\_\_

1.5- CÓMO TRANSPORTA LA FRUTA HASTA EL PUERTO:

CAMION\_\_\_ OTROS\_\_\_\_\_

2- CONOCE USTED LAS INSTITUCIONES QUE AGREMIAN A LOS

PRODUCTORES BANANEROS? SI ☐ NO ☐

PORQUE?\_\_\_\_\_

3- TIENE CAPACIDAD DE SUPLIR UN PEDIDO ADICIONAL EN SU

PRODUCCION? SI ☐ NO ☐

PORQUE?\_\_\_\_\_

4- CONOCE PLANES DE INCENTIVOS PARA LOS PRODUCTORES

BANANEROS?\_\_\_\_\_CUÁLES?\_\_\_\_\_

5- HA RECIBIDO INFORMACIÓN SOBRE

EXPORTACIONES?\_\_\_\_\_CONOCE LOS TIPOS DE

COTIZACIÓN PARA EXPORTAR FOBCIFDDP)?

\_\_\_\_\_

6- QUÉ EMPRESA ESTÁ AFILIADA SU EMPRESA?\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7- CONSIDERA QUE LE PAGAN LO JUSTO POR SU PRODUCCIÓN?

\_\_\_\_\_

8- LE GUSTARÍA EVITAR LA INTERMEDIACIÓN DE SU PRODUCTO Y

CONVERTIRSE EN EXPORTADOR HASTA SU DESTINO FINAL DEL

PRODUCTO EXPORTABLE (DDP)? SI ☐ NO ☐

PORQUE?\_\_\_\_\_



# ANEXO N°2 FACTURA PROFORMA



**C.I. TÉCNICAS BALTIME DE COLOMBIA S. A.**  
NIT. 890.918.965-2  
TRONCAL DEL CARIBE KM2 GAIRA TELS.: 4229955 - 4228142 - FAX: 4229969  
SANTA MARTA MAGDALENA COLOMBIA

ACTURA DE VENTA

No. S - 0008569

SEÑORES

Cliente : OPERACIONES TROPICALES S.A.

Nit : 100004

Dirección:

0000000

FECHA FACTURA

FORMA DE PAGO

REGIMEN COMUN  
GRAN CONTRIBUYENTE

CIUDAD

## DETALLE DE LA FACTURA

CANTIDAD	Concepto de Facturación	Valor	VALOR
50025	FRUTA PREMIUM	8,10	305.440,50
4025	FRUTA PREMIUM	5,90	23.747,50
7584	FRUTA TROPY B	4,70	35.644,80
61632	SOBREPRECIO PALET11400	0,22	13.559,04
	M/M POLAR EQUADON 5-35		

VALOR EN LETRAS

TRESCIENTOS SETENTA Y OCHO MIL NOVENTA Y UNO DOLARES CON 54

TOTAL FACTURA

378.391,84

C.I. Técnicas Baltim de Colombia S.A.  
CONTRATACION

A.P.L.

ELABORADO

APROBADO

RECIBIDO

CLIENTE



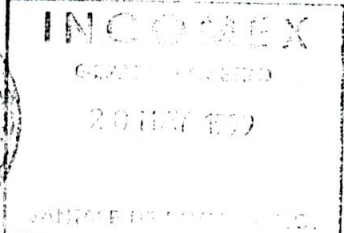
RESOLUCION DIAN No. 190000002467 DE 1998/07/03 AUTORIZA CONSECUTIVO S 7501 AL S 16000

CFEER S.A. NIT. 890.321.151-0 FORMAS EFICIENTES

5/27/14 FM 304



## ANEXO N°3

<b>1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country).</b> C.I. AGROPECUARIAS BALBUENA DE COLOMBIA S.A. TRONCAL DEL CARIBE KM. 2 VIA A CAIRA SANTA MARTA - COLOMBIA			Reference No. L0399250 <b>0800778</b> <b>GENERALISED SYSTEM OF PREFERENCES</b> <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> (Combined declaration and certificate) <b>FORM A</b>		
<b>2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)</b> TO ORDER			Issued in <u>COLOMBIA ( SOUTH AMERICA )</u> (country) See Notes overleaf		
<b>3. Means of transport and route (as far as known)</b> AIRCRAFT			<b>4. For official use</b> 		
<b>5. Item number</b>	<b>6. Marks and numbers of packages</b>	<b>7. Number and kind of packages; description of goods</b>	<b>8. Origin criterion (see Notes overleaf)</b>	<b>9. Gross weight or other quantity</b>	<b>10. Number and date of invoices</b>
1	"BOLSA"	13,000 BANANAS CAVENDISH INUGAE PARA-POSTAGE GROSS WEIGHT 20 AND NET 13,14.	"E"	260.160	May 14/99 Fact. 0061
NIT: 890.918.965-2 POSTO. ARANC. 03.03.00.12.00 PESO NETO: 235.965.12 US\$ 78.048.00					
<b>11. Certification</b> It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.   place and date, signature and stamp of certifying authority			<b>12. Declaration by the exporter</b> The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>COLOMBIA</u> (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalised System of Preferences for goods exported to <u>EUROPEAN UNION</u> <u>SANTA MARTA, COLOMBIA, MAY 14/99</u> (importing country) place and date, signature of authorised signatory		



DO.

S036A

**DIAN**  
EXP. S036A  
REPUBLICA DE COLOMBIA

LOS CASILLOS SOMBRREADOS SON DE USO  
EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACION

## DOCUMENTO DE EXPORTACION SERIE G No. 0138929

FECHA Y NUMERO DE ACEPTACION			
ANO	MES	DIA	No.

01 TIPO DE DOCUMENTO		02 OFICINA INCOMEX		03 ADMINISTRACION		04	
DECLARACION DEFINITIVA		SANTA MARTA		19		SANTA MARTA	
05 NOMBRE O RAZON SOCIAL		06 No. DE IDENTIFICACION		07 DIRECCION		08 TELEFONO	
EXPORTADOR C.I. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A.		UAP 149		06 C.C. 8909189652		07 TRONCAL DEL CARIBE KM 2 VIA GAIRA	
INTERMEDIARIO ADUANERO C.I. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A.		SIA 149		11 NIT 8909189652		08 4229955	
IMPORTADOR Y/O CONSIGNATARIO DOLE FRESH FRUIT EUROPE LTDA.		16 PAIS DE DESTINO		17		09 4229955	
		BELGICA		087		10 329060	
				STADETDEICH 7, D20097		11 ANTWERP	

20 DPTO. ORIGEN		21 DPTO. PROCEDENCIA		22 MONEDA DE NEGOCIACION		23 VALOR TOTAL DE LA EXPORTACION EN MONEDA DE NEGOCIACION		24 MODOS DE TRANSPORTE		25 BANDERA		26 PESO BRUTO KG.		27 NO. MANIFIESTO DE CARGA O SOBORDO	
MAGDALENA		47		DOLAR AMERICANO		01		298.352,60		MARITIMO		01		LIBERIA	
28 COD. REGIMEN		29 MODALIDAD		30 CONSOLIDACION		31 FECHA DE PAGO Y LUGAR DE REINTEGRO		32 EMBALAJES		33 MARCAS Y NUMEROS		34 SISTEMAS ESPECIALES		35	
199 DEFINITIVA		CON REINTEGRO		SI		A M D		CLASE		CANTIDAD		SI		NO	
TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO		SIN REINTEGRO		CANTIDAD DE EMBARQUES		FECHA DE PAGO		CS		48.624		D O L E		Nos. CONTRATOS - PROGRAMAS	
TEMPORAL PARA REIMPORTACION EN EL MISMO ESTADO		29 EMBARQUE		31 DATOS		32.1 CIUDAD DE REINTEGRO		33.1 FACTURA No.		34 LOCALIZACION MERCANCIA		35		36	
REEMBARQUE		UNICO		DEFINITIVOS AL EMBARQUE		SANTA MARTA		013		25692		PATIO DE CONTENE DORES		1 MP 153	
REEXPORTACION		FRACCIONADO		DEFINITIVOS DESPUES DEL EMBARQUE										2 BR 154	

37 N/O		38 SUBPARTIDA ARANCELARIA		39 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA		40 COD. UNIDAD CIAL. MEDIDA		41 CANTIDAD		42 PESO NETO KILOGRAMOS		43 VALOR TOTAL FOB US\$		44 VALOR AGREGADO NACIONAL US\$		45 C. I. P.		46 APLICACION CASILLA 3	
1		08.03.00.12.00		BANANOS CAVENTISH MUSAE PARADISIACA CON PESO NETO DE 20 KILOS Y 18.14 NETO, EMPACADO EN CAJAS DE CARTON. PORCENTAJE DE INSUMO PRODUCTO 27.19% US\$81.122.07 NOTA: EN ESTA EXPORTACION SE UTILIZARON 2.917 KILOS DE ALMIDON DE MAIZ CORAGUM, SUMINISTRADO POR INDUSTRIAS DEL MAIZ PARA REPOSICION ART.179 PROGRAMA DE CALIMA BR-026 NIT: 891.300.245-8.		KGM.		882039,00		882.039,00		298.352,60		217.230,53		14		12347	
48 SALVEDAD DE ERROR - OBSERVACIONES DEL DECLARANTE																			
Lease al reverso NUMERO DE ACEPTACION 1389 DE MAYO 6, 1999																			
47 TOTALES (O PASAN)																			
882.039,00 298.352,60 217.230,53																			

55 DECLARANTE		56 Vo. Bo. OTRAS ENTIDADES		57 FIRMA Y SELLO DEL COMPROBADOR		58 INSPECCION		59 FIRMA Y SELLO DEL INSPECTOR	
DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO QUE LOS DATOS CONSIGNADOS SON CIERTOS				NOMINADO POR EL PODER EJECUTIVO		FISICO CONFORME		FIRMA Y SELLO DEL INSPECTOR	
C.I. Tecnicas Baltime de Colombia				NOMINADO POR EL PODER EJECUTIVO		DOCUMENTAL			
OPERACION No. 149				NOMINADO POR EL PODER EJECUTIVO		SI			
FIRMA NOMBRE SAMUEL GOMEZ				NOMINADO POR EL PODER EJECUTIVO		NO			
19465538 BOGOTA				NOMINADO POR EL PODER EJECUTIVO		FECHA			
				NOMINADO POR EL PODER EJECUTIVO		CANTIDAD EMBALAJES			
60 OBSERVACIONES (ADMINISTRACION)		61 CERTIFICACION DE EMBARQUE		62 DECLARACION DE EXPORTACION					
		ADMINISTRACION		FECHA		FIRMA Y SELLO			
		SANTA MARTA		99		05			
		CANTIDAD		CLASE		FECHA			
		48.624		08		09 JUN 1999			
		MODOS DE TRANSPORTE		MATRICULA		NUMERO			
		MN		POLAR EQUADOR 790588		001900			





LAS CASILLAS SOMBRADAS SON DE USO EXCLUSIVO PARA LA ADMINISTRACION

# DOCUMENTO DE EXPORTACION SERIE G No.

0138928

FECHA Y NUMERO DE ACEPTACION			
AÑO	MES	DIA	No.

01 TIPO DE DOCUMENTO: ☐ DECLARACION DEFINITIVA ☐ AUTORIZACION DE EMBARQUE

02 OFICINA INCOMEX CODIGO 03 ADMINISTRACION CODIGO  
SANTA MARTA 19 SANTA MARTA 19

NOMBRE O RAZON SOCIAL

CODIGO No. DE IDENTIFICACION

DIRECCION

TELEFONO

CIUDAD

EXPORTADOR

05 E.T. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A.

UAP ☐ C.C. ☐ NIT. 890918952

07 TRONCAL DEL CARIBE KM 2 VIA SAIRA

08

09

INTERMEDIARIO ADUANERO

10 E.T. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A.

SIA ☐ NIT. 890918952

12 TRONCAL DEL CARIBE KM 2 VIA SAIRA

13

14

IMPORTADOR Y/O CONSIGNATARIO

15 BOLE FRESH FRUIT EUROPE LTD.

16 PAIS DE DESTINO CODIGO 17

18 STADTBEICH 7 D20097

15

16

17

18

19

20 DPTO. ORIGEN CODIGO

21 DPTO. PROCEDENCIA CODIGO

22 MONEDA DE NEGOCIACION CODIGO

23 VALOR TOTAL DE LA EXPORTACION EN MONEDA DE NEGOCIACION

24 MODO DE TRANSPORTE CODIGO

25 BANDERA CODIGO

26 PESO BRUTO KG.

27 No. MANIFIESTO DE CARGA O SOBORDO

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

315

316

317

318

319

320

321

322



ANEXO N°5  
CERTIFICADO FITOSANITARIO



SUBGERENCIA DE PREVENCIÓN Y CONTROL  
DIVISION DE SANIDAD VEGETAL  
SERVICIO DE INSPECCIÓN Y CUARENTENA

REPUBLIC OF COLOMBIA  
MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT  
INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA  
PLANT HEALTH DIVISION  
INSPECTION AND QUARANTINE SERVICE

CERTIFICADO FITOSANITARIO  
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

No. 271667

ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA  
PLANT PROTECTION ORGANIZATION

DE: COLOMBIA  
OF: COLOMBIA

A: ORGANIZACION (ES) DE PROTECCION FITOSANITARIA  
TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION (S)

DE: SWEDEN  
OF:

DESCRIPCION DEL ENVIO		DESCRIPTION OF CONSIGNMENT
Nombre y Dirección del Exportador Name and address of exporter		TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA SA TRONCAL DEL CARIBE KM 2 VIA GATRA
Nombre y Dirección declarados del Destinatario Declared name and address of consignee		DOLE FRESH FRUIT EUROPE LTD.
Número y descripción de los bultos Number and description of packages		13.002 - CAJAS CON BANANOS
Marcas distintivas Distinguishing marks		DOLE
Lugar de origen Place of origin	Medio de transporte declarado Declared means of conveyance	
ZONA BANANERA MAGDALENA- COLOMBIA	MARITIMO M/N: POLAR ECUADOR	
Punto de entrada declarado Declared point of entry		
COTHENBURG, SWEDEN		
Cantidad declarada y nombre del producto Name of product and quantity declared		
260.160 KILOS BRUTOS DE BANANOS FRESCOS DE PRIMERA CALIDAD		
Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants		
MUSA A. A. A		

Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba han sido inspeccionados de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran libres de plagas de cuarentena, y prácticamente libres de otras plagas nocivas; y por lo tanto se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.  
This is to certify that the plants or plant products described above have been inspected according to appropriate procedures and are considered to be free from quarantine pests, and practically free from other injurious pests; and that they are considered to conform with the current phytosanitary regulations of the importing country.

TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION		DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT
Fecha Date	Tratamiento Treatment	Producto Químico (Ingrediente activo) Chemical (active ingredient)
Concentración Concentration	Duración y Temperatura Duration and temperature	
Información Suplementaria Additional information		

DECLARACION ADICIONAL  
Additional declaration  
Este producto ha sido tratado con mertec para evitar pudrición durante el transporte alumbre para el control del latex, se trató con agua clorificada  
XX

Lugar de expedición y fecha  
Place of issue and Date  
SANTA MARTA 18 DE MAYO DE 1999

Nombre del funcionario autorizado  
Name of authorized officer  
ING. AGR. ANTONIO ESPELETA MAYA

FIRMA - SIGNATURE



LA DIVISION DE SANIDAD VEGETAL DEL ICA Y SUS FUNCIONARIOS Y REPRESENTANTES DECLINAN TODA RESPONSABILIDAD FINANCIERA RESULTANTE DE ESTE CERTIFICADO.  
No financial liability with respect to this Certificate shall attach to Plant Health Division of the ICA or to any of its officers or representatives.

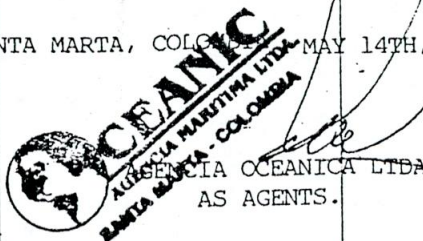




## FREIGHT MANIFEST

Name of ship and voyage No.		Port where and when report is made	Origin port									
POLAR ECUADOR V-905EB		SANTA MARTA, COLOMBIA	SANTA MARTA, COLOMBIA									
Nationality of ship	Name of master	Port of loading	Port of discharge									
LIBERIAN		SANTA MARTA	ANTWERP-BELGIUM									
Date of sailing from port of loading		Place of delivery										
Consignee, Notify address	B/L No.	Marks and Nos. Unit No.	Number and kind of packages: Description of goods	Gross weight	Measurement	Chrg type	Rate Basis	Prepaid	Currency	Collect	Currency	Place of Payment
1- C.I. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A. SANTA MARTA, COLOMBIA NIT: 890.918.965-2	DLFFSNM. 00685ANT	FRUIDOR	15.360 BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGERATED SPACE. (PALLETIZED).	278.630 307.200	NW GW							
2- DOLE FRESH FRUIT INT. SAN JOSE - COSTA RICA		TROPY A	25.056 BOXES GREE BANANAS CAVENDISH IN REFRIGERATED SPACE. (PALLETIZED).	454.516 501.120	NW GW							
3- TROPICAL MARKETING ASSOCIATED. DE KEYSERLEI 5/49 2018 ANTWERPEN BELGIUM		TROPY A	624 BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGERATED SPACE. SHIPPED IN 1x40'RF PARTIAL CONTAINER. DFIU 300465-7	11.319 12.480	NW GW							
		TROPY B	7.248 BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGERATED SPACE. (PALLETIZED).	131.479 144.960	NW GW							
		TROPY B	336 BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGERATED SPACE. SHIPPED IN 1x40'RF PARTIAL CONTAINER. DFIU 300465-7	6.095 6.720	NW GW							

SANTA MARTA, COLOMBIA MAY 14TH, 1999

ANEXON 6  
BILL OF LADING (B/L)

## FREIGHT MANIFEST

<input type="checkbox"/> Arrival <input type="checkbox"/> Departure		Page No.
Name of ship and voyage No. POLAR ECUADOR V-905EB		Port where and when report is made SANTA MARTA, COLOMBIA
Nationality of ship LIBERIAN		Name of Master
Port to loading SANTA MARTA		Port of discharge GOTHENBURG-SWEDEN
Place of delivery SANTA MARTA, COLOMBIA		Date of Sailing from port of lading

Shippers, Consignee, Notify address	B/L No.	Marks and Nos. Unit No.	Number and kind of packages; description of goods	Gross weight	Measurement	Chrg. Type	Rate / Basis	Prepaid Currency	Collect Currency	Place of p'ment
SH- C.I. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A. SANTA MARTA, COLOMBIA NIT: 890.918.965-2	DLFFSNM 00409GOT	D O L E	7.680 BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGERATED SPACE. (PALLETIZED). SHIPPED IN 8x40'RF CON- TAINERS: DFIU 320714-5 DFIU 320281-6 DFIU 320812-0 DFIU 320781-8 DFIU 320193-3 DFIU 410277-1 DFIU 410220-0 DFIU 410205-1	139.315 NW 153.600 GW						
CO- DOLE FRESH FRUIT EURO- PE LTD. STADTDEICH 7 D2000 HAMBURG 1		D O L E	5.328 BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGERATED SPACE.	96.650 NW 106.560 GW						
NF- T H E S A M E										

SANTA MARTA,

4th, 1999


 AGENCIA OCEANICA LTDA  
 AS AGENTS.

"OCEANIC"



**DOLE FRESH FRUIT INTERNATIONAL, LIMITED**

<b>SHIPPER</b> (PRINCIPAL OR SELLER LICENSE AND ADDRESS) - REMITENTE  C.I. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A. SANTA MARTA, COLOMBIA VIT: 890.918.965-2  ZIP CODE _____						<b>5. DOCUMENT NUMBER</b>							<b>5a. B/L NO.</b> - NUMERO DE DOCUMENTO DLFFSNM00409GOT																					
																		<b>6. EXPORT REFERENCES</b> - REFERENCIAS DE EXPORTACION																
<b>CONSIGNEE</b> - CONSIGNADO A  DOLE FRESH FRUIT EUROPE LTD. STADTDEICH 7 D2000 HAMBURG 1.																		<b>7. FORWARDING AGENT (NAME &amp; ADDRESS REFERENCES)</b> - AGENTE EMBARCADOR-REFERENCIAS																
																		<b>8. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN</b> - LUGAR Y PAIS DE ORIGEN SANTA MARTA/COLOMBIA																
<b>NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (NAME &amp; ADDRESS)</b> - DIRIGIR NOTIFICACION DE LLEGADA A  THE SAME																		<b>9. DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS/ALSO NOTIFY</b> - RUTA DOMESTICA/INSTRUCCIONES DE EXPORTACION  ORIGINAL!																
<b>PRE-CARRIAGE BY</b>						<b>13. PLACE OF RECEIPT BY PRE-CARRIER</b>																												
<b>EXPORT CARRIER (VESSEL, VOYAGE)</b> - NAVES POLAR ECUADOR V-905EB						<b>15. PORT OF LOADING</b> - PUERTO DE CARGA SANTA MARTA/COLOMBIA												<b>10. LOADING PIER</b> - MUELLE DE CARGA																
<b>FOREIGN PORT OF DISCHARGE</b> - PUERTO DE DESCARGA GOEHMBURG - SWEDEN						<b>17. FOR TRANSSHIPPMENT TO</b> - DESTINO												<b>11. TYPE OF MOVE</b>											<b>11a. CONTAINERIZED</b> <input type="checkbox"/> Yes <input checked="" type="checkbox"/> No					

ORIGINAL

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER/DESCRIPCION DE LOS ARTICULOS DADA POR EL REMITENTE					
MARKS AND NUMBERS MARCAS Y NUMEROS	NO. OF PKGS. NO DE BULTOS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS CONTENIDO SEGUN EMBARCADOR	GROSS WEIGHT LBS. LIBRAS/KILOS	MEASUREMENT MEDIDAS	D OR F
(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)
D O L E	7.680	BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGE- RATED SPACE. (PALLETIZED). SHIPPED IN 8x40'RF CONTAINERS: DFIU 320714-5      DFIU 320281-6 DFIU 320812-0      DFIU 320781-8 DFIU 320193-3      DFIU 410277-1 DFIU 410220-0      DFIU 410205-1	139.315 NW 153.600 GW		
D O L E	5.328	BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRIGE- RATED SPACE. (PALLETIZED).   DEX No. 001390 DE MAYO 6, 1999	96.650 NW 106.560 GW		

[illegible]

RECEIVED FROM THE SHIPPER THE GOODS OR PACKAGES SAID TO CONTAIN  
GOODS HEREIN ABOVE MENTIONED IN APPARENT GOOD ORDER AND  
CONDITION, UNLESS OTHERWISE INDICATED, TO BE HELD AND TRANSPORTED  
AS HEREIN PROVIDED.

THE RECEIPT, CUSTODY, CARRIAGE, DELIVERY, AND TRANSSHIPPING OF THE  
GOODS ARE SUBJECT TO THE TERMS APPEARING ON THE FACE AND BACK  
HEREOF, AND CARRIER'S TARIFFS ON FILE WITH THE FEDERAL MARITIME  
COMMISSION, WASHINGTON, D.C.

IN WITNESS WHEREOF, THE MASTER OR AGENT OF THE SAID VESSEL HAS SIGNED 3 BILLS OF LADING, ALL OF THE SAME TENOR AND DATE, ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED, THE OTHERS TO STAND VOID.

Liability limited to amount specified in Clause 17 unless increased value declared by Shipper

Dated MAY 14TH 1993 SANTA MARTA/COL.

By \_\_\_\_\_ FOR THE MASTER

**ANEXO N°7**  
**MANIFIESTO DE CARGA**

## DOLE FRESH FRUIT INTERNATIONAL, LIMITED

## BILL OF LADING

2. SHIPPER (PRINCIPAL OR SELLER) LICENSE AND ADDRESS C.I. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A. SANTA MARTA, COLOMBIA NIT: 890.918.965-2		5. DOCUMENT NUMBER	5A. B/L NO. DLFFSNM00685ANT
3. CONSIGNEE (NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER) DOLE FRESH FRUIT INT. SAN JOSE - COSTA RICA		6. EXPORT REFERENCES	
4. NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (NAME&ADDRESS) TROPICAL MARKETING ASSOCIATED DE KEYSERLEI 5/49 2018 ANTWERPEN - BELGIUM		7. FORWARDERS AGENT (NAME & ADDRESS-REFERENCES)  COPY NON NEGOTIABLE	
12. PRE-CARRIAGE BY*		13. PLACE OF ACCEPTANCE*	
14. EXPORT CARRIER (VESSEL, VOYAGE) POLAR ECUADOR V-905EB		15. PORT OF LOADING SANTA MARTA/COL.	10. LOADING PIER
16. FOREIGN PORT OF DISCHARGE ANTWERP - BELGIUM		17. FOR TRANSSHIPMENT TO:	11. TYPE OF MOVE
9. DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS/ALSO NOTIFY  PAGE No. 01/02			

## PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

18 MARKS AND NUMBERS	19. NO OF PKGS	20 DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	21 GROSS WEIGHT LBS	22 MEASUREMENT
FRUIDOR	15.360	BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRI- GERATED SPACE. (PALLETIZED).	278.630 NW 307.200 GW	
TROPY A	25.056	BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRI- GERATED SPACE. (PALLETIZED).	454.516 NW 501.120 GW	
TROPY A	624	BOXES GREEN BANANAS CAVENDISH IN REFRI- GERATED SPACE. (PALLETIZED). SHIPPED IN 1x40'RF PARTIAL CONTAINERS DFIU 300465-7 SEAL No. 0178209	11.319 NW 12.480 GW	
*APPLICABLE ONLY WHEN USED			IN INTERMODEL	SERVICE

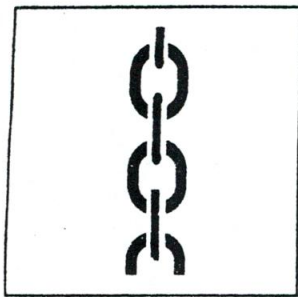
23. SHIPPERS DECLARED VALUE U.S.\$		24. FREIGHT PAYABLE AT/BY:		NO. OF ORIGINAL B(S) L THREE (3)
FREIGHT CHARGES	TO BE	PREPAID	COLLECT	
TOTAL CHARGES				

B/L NUMBER  
DFFLSNMPLACE AND  
SANTA MARTA/COL.DATE  
MAY 14TH, 1999BY  
FOR THE MASTER

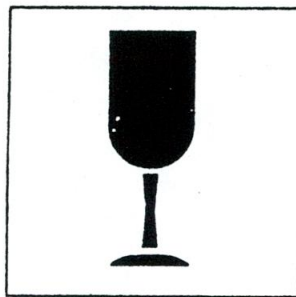


# ANEXO N°8

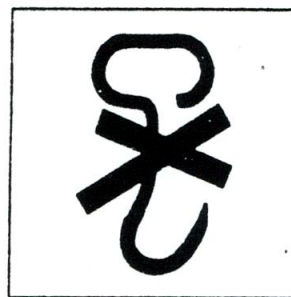
## SÍMBOLOS PICTÓRICOS DE LA ISO



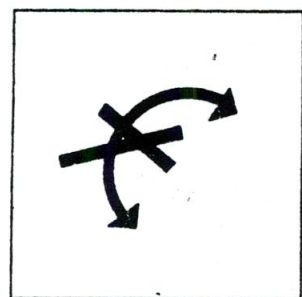
Eslinga aquí



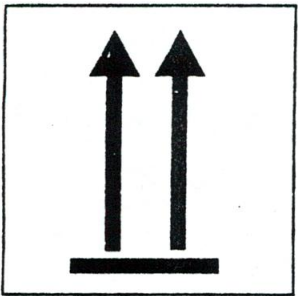
Frágil.  
Manéjese con cuidado



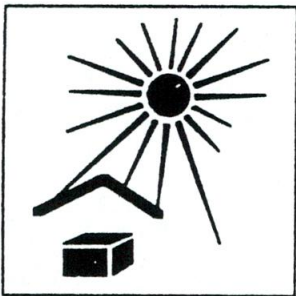
No usar ganchos.  
Levantar con cadena



No rodar



Hacia arriba



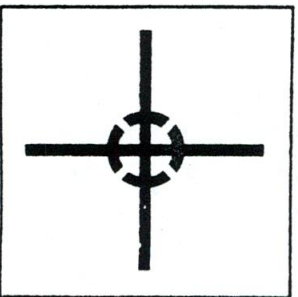
Protéjase del calor



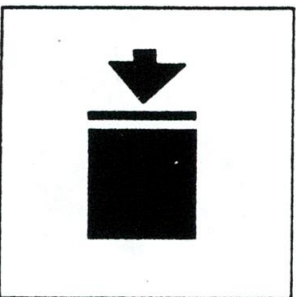
Protéjase de la humedad



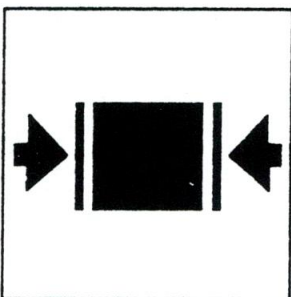
No usar carretilla



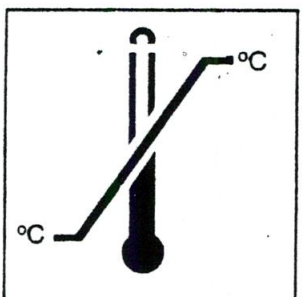
Centro de gravedad



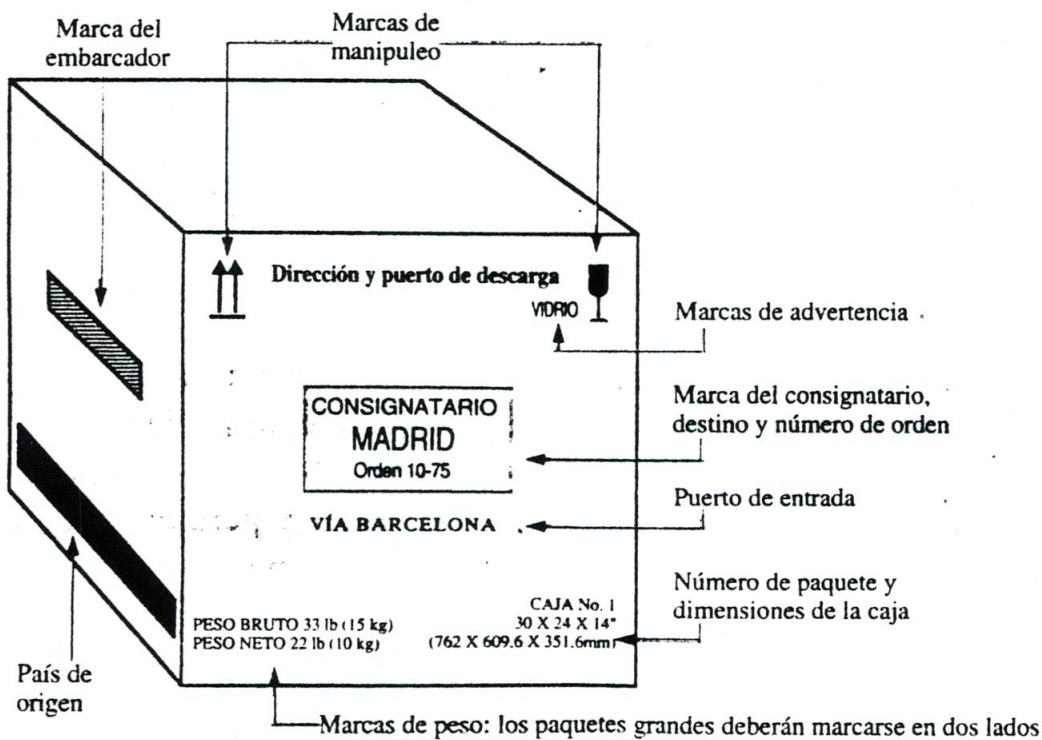
Límite de apilamiento

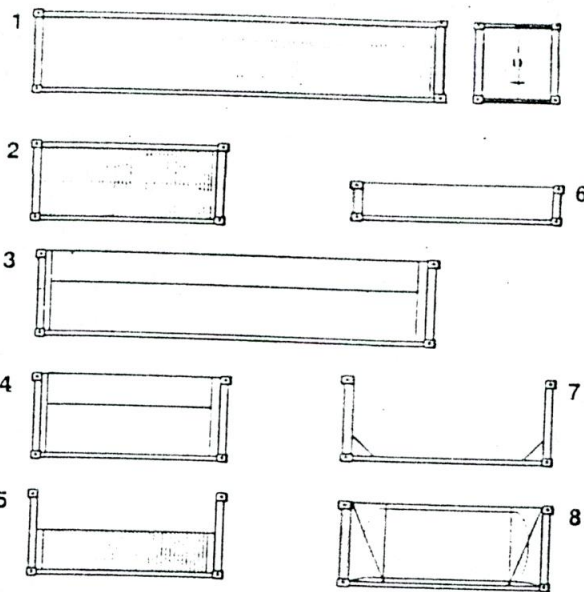


Pinzas aquí



Límite de temperatura





1. 40 pies: Contenedor de carga seca, refrigerado o térmico
2. 20 pies: Contenedor de carga seca, refrigerado o térmico
3. 40 pies: Contenedor de techo abierto
4. 20 pies: Contenedor de techo abierto
5. 20 pies: Contenedor de media altura con postes altos en las esquinas
6. 20 pies: Contenedor de media altura
7. 20 pies: Plataforma de postes altos en las esquinas
8. 20 pies: Contenedor cisterna

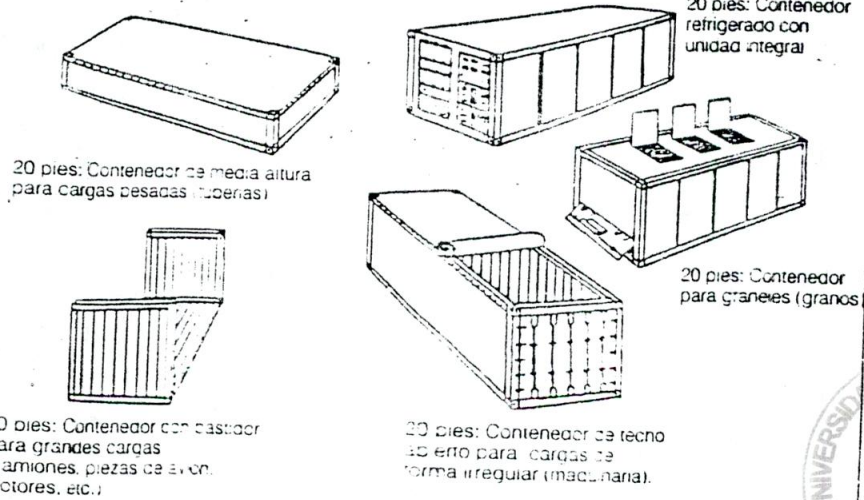
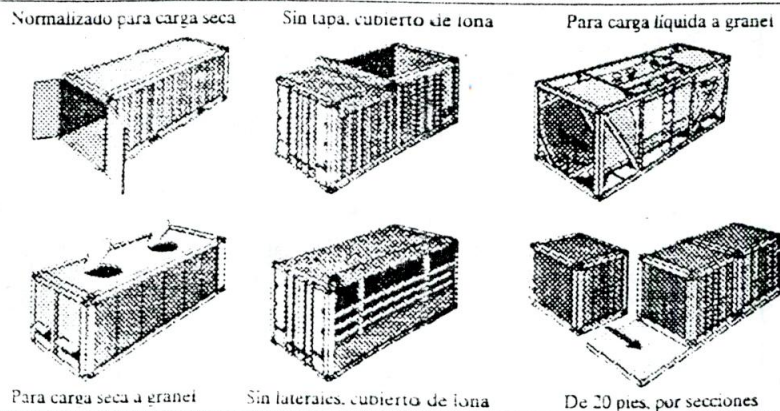


Diagrama 9  
VARIEDADES DE CONTENEDORES



Fuente: Forum de Comercio Internacional, CCZ-UNCTAD/GATT, *Unitarización. La revolución de los transportes*, Vol. VIII, N° 4, oct.-dic. 1972.